BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan sebelumnya terdapat beberapa masalah yang dapat berpengaruh terhadap pelaksanaan marketing communication pada PT. RAGAM GARDA MANDIRI maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. **Pelaksanaan Marketing Communication pada PT. RAGAM GARDA MANDIRI.**
   - ✓ Terdiri dari **Sales call**, **Door to Door**, Kenalan **Owner**
   - ✓ Pengembangan communication untuk SDM penjualan SQUAD

2. **Manfaat adanya pelaksanaan marketing communication pada PT. RAGAM GARDA MANDIRI**
   - ✓ Akan punya value lebih dari yang lain selain promosi yang akan kita buat sebaik mungkin dengan SDM yang handal.
   - ✓ Akan mengetahui bibit, bebet, bobotny itu tentang SQUAD,

3. **Hambatan dan Penanggulangan Pelaksanaan marketing communication pada PT. RAGAM GARDA MANDIRI**
   - ✓ Adanya competitor yang membanting harga.
   - ✓ Performance anggota
   - ✓ Banyaknya security yang berasal dari organik.

Penanggulangan :

- ✓ Tidak membanting harga seperti competitor lainnya.
- ✓ Handling complain dengan cepat.
- ✓ Memberikan kelebihan dan keunggulan dari SQUAD itu sendiri.

4.2 Saran

Untuk mengoptimalkan kinerja ini, maka penulis mengusulkan beberapa saran yang dapat di pertimbangkan :

1. Pelaksanaan marketing communication yang dilakukan kurang, seharusnya lebih banyak dulu di telemarketing, untuk mencari klien baru.
2. Manfaatnya akan lebih baik kepada klien/ calon pengguna nantinya apabila pelaksanaan marketing communication yang dilaksanakan cukup banyak dan maksimal.
3. Hambatan yang di dapat oleh sebuah outsourcing pasti banyak, maka agar tetap eksis di dunianya, penanggulangan yang dilakukan harus cepat, sigap dan cermat.