

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil kerja praktek yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dapat mengetahui Strategi Pemasaran, Strategi Penetapan Harga & Strategi Promosi yang dilakukan PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Regional Bandung.
2. Mengetahui Bagaimana Cara Pengembangan Produk Baru yang dilakukan oleh PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Regional Bandung.
3. Mengetahui Hambatan Utama & Penyelesaian Hambatan yang dilakukan PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Regional Bandung.

4.2. Saran

1. Dalam menjalani tugas sebagai bagian Komersil, sebaiknya penulis harus lebih paham mengenai berhubungan langsung dengan konsumen dan mencari konsumen baru dengan cara door to door atau promosi melalui telephone.
2. PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Sebaiknya harus bisa lebih jeli dalam memilih target pasar, harus bisa memberikan kesan yang baik kepada konsumen dan perusahaan yang di ajak bekerja sama.

3. PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) lebih bisa memilih jenis usaha apa yang pas dan cocok untuk pengembangan produk baru.