BAB V
PENUTUP

5.1 Kesimpulan

PT. Pilar Sandi Utama merupakan perusahaan pengembangan rumah di Kota Padang yang bergerak di bidang *developer, consultant, contractor*. Dalam memasarkan produknya menggunakan strategi pemasaran *business to business* melalui strategi bauran pemasaran yaitu promosi. Promosi mempunyai banyak cara yaitu *advertising, sales promotion, publicrelation, personal selling, direct marketing*. Salah satu cara promosi PT. Pilar Sandi Utama yang diterapkan adalah direct sales marketing. Hal itu dikarenakan perusahaan yang bersifat perusahaan baru dan membutuhkan direct marketing sebagai basis pemasarannya. Bentuk bentukdirect marketingyang telah digunakan oleh PT. Pilar Sandi Utama sejauh ini adalah, Pemasaran pengeposan langsung, telemarketing, pemasaran online, pemasaran radio, pemasaran katalog, pemasaran kios. PT. Pilar Sandi Utama sejauh ini telah menerapkan direct sales marketing dengan baik. Perusahaan selalu berusaha menambah basis pemasarannya agardirect marketing dapat berjalan dengan baik dan dapat menguasai semua bentuk bentuk dari direct marketing itu sendiri. Agar direct sales marketing berjalan dengan baik. Perusahaan memerlukan tenaga penjual atau agent properti yang handal yang mengerti seluruh latar belakang perusahaan dan product *knowledge* secara keseluruhan.

5.2 Saran

Penulis memberikan saran sesuai dengan pengamatan pada saat PKL mungkin bisa bermanfaat bagi PT. Pilar Sandi Utama selaku subyek PKL dan Program Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Andalas adalah sebagai berikut :

Bagi PT. Pilar Sandi Utama sebaiknya dapat menambah agresifitas penjualan. Dengan demikian akan bisa lebih meningkatkan penjualan perusahaan. Untuk promosi tidak hanya melalui direct sales marketing, tetapi keseluruhan bauran promosi terutama

adverstising. PT. Pilar Sandi Utama kurang mengaplikasikan advertising di berbagai media dan itu membuat beberapa orang tidak mengetahui produk perusahaan, PT. Pilar Sandi Utama adalah sebuah perusahaan baru. Agent developer lebih diberikan pembekalan dan pelatihan untuk meningkatkan kinerja penjualan dan motivasi karyawan.

Bagi Program Studi, Laporan Tugas Akhir yang penulis buat bisa dijadikan acuan dalam melakukan penelitian selanjutnya karena berdasarkan atas beberapa referensi yang dapat dijadikan acuan. Hubungan kerjasama yang terjalin dengan perusahaan perlu dipertahankan untuk memberikan peluang kerjasama kembali untuk Praktek Kerja Lapangan selanjutnya maupun dalam hubungan keperluan lain selain keperluan PKL.

UNIVERSITAS ANDALAS
KEDJAJAAN
UNTUK
BANGSA