

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Bedasarkan penjelasan bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan beberapa point penting dari laporan magang di PT Aksara Dinamika Jogja, antara lain:

1. PT Aksara Dinamika Jogja tergabung dalam Bisnis Group dimana antar anggota grup tersebut saling mempromosikan satu dengan yang lain sesuai wilayahnya seperti *Solopos* yang berada di Solo, dan juga *Bisnis indonesia* yang berada di Jakarta.
2. Strategi penetapan harga yang diterapkan oleh PT Aksara Dinamika Jogja yaitu dengan menggunakan sistem harga paketan agar lebih murah sementara tawaran yang didapat lebih banyak.
3. Promosi yang digunakan PT Aksara Dinamika Jogja yaitu dengan menggunakan metode *personal selling* dengan cara mendatangi pihak klien untuk mengenalkan produk yang ditawarkan oleh perusahaan, selain itu juga.
4. Menggunakan media interaktif, contohnya, *facebook, instagram, twitter, youtube, e-paper*, dan juga *web site*. Sehingga jangkauan yang di dapat akan lebih luas.

5. PT Aksara Dinamika Jogja juga selalu mengajak pihak lain untuk bekerjasama terkait sponsorsip di setiap event yang akan dilaksanakan, baik yang sudah pernah bekerjasama maupun yang belum, dengan demikian pasar yang di dapat akan semakin luas.
6. Proses yang diterapkan PT Aksara Dinamika Jogja dalam menaik konsumennya yaitu dengan melakukan pendekatan langsung dan mengadakan pertemuan untuk membahas produk yang ditawarkan.

4.2 Saran

Bedasarkan pembahasan laporan magang terdapat beberapa kendala dan permasalahan yang dialami dalam proses menarik minat pelanggan. Dalam hal ini penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Terkait promosi perusahaan kurang memaksimalkan dalam meng-upload konten, sehingga bagi konsumen PT Aksara Dinamika Jogja terlihat kurang interaktif dengan pelanggannya, dengan alasan tersebut seharusnya perusahaan lebih sering lagi dalam meng-update konten untuk mengenalkan produknya.
2. Seharusnya perusahaan lebih baik lagi dalam mendesain ruang baik ruang karyawan maupun ruang untuk calon konsumen, karena apabila perusahaan sudah baik dalam mengelola ruang tersebut maka konsumen akan merasa yakin dengan perusahaan terebut, dengan harapan konsumen atau klien dapat memilih produk yang ditawarkan dan tidak beralih ke produk pesaing.

3. Untuk mengenalkan, sekaligus memperluas pasarnya, PT Akasara Dinamika Jogja dapat juga menyebarkan brosur-brosur atau *pamflet* produknya, dimana brosur atau pamflet tersebut dapat diselipkan pada koran, yang mana nantinya koran-koran tersebut akan di edarkan ke berbagai wilayah yang sudah ditetapkan wilayah edarnya.