

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Aktifitas komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh Katering Sisan Asri hanya bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk agar target yang ditentukan perusahaan baik itu target konsumen ataupun omzet. Produk yang ditawarkan oleh Katering Sisan Asri adalah terdapat dalam kategori barang dan jasa. Barang yang ditawarkan adalah produk katering misalnya paket-paket katering dan paket pernikahan, sedangkan jasanya adalah aktifitas dalam memenuhi kepuasan konsumen dalam *wedding organizer*.

Untuk kegiatan komunikasi pemasaran yang dilakukan menggunakan dua saluran komunikasi yaitu komunikasi langsung *selling* yang menggunakan brosur/leaflet sebagai instrumen promosi komunikasi tidak langsung yaitu menggunakan media iklan koran *website*. Namun penggunaan saluran komunikasi ini tidak diiringi standar yang jelas dalam pelaksanaannya, seperti tidak adanya penempatan yang jelas untuk kegiatan iklan di koran. Perusahaan dan pimpinan hanya berfokus kepada target omzet dan konsumen saja tanpa memperhatikan elemen-elemen pendukung untuk tercapainya target omzet dan kepuasan konsumen tersebut. Katering Sisan Asri juga tidak melakukan

Asri tidak memaksimalkan saluran komunikasi pemasaran yang sudah ada dan yang sebenarnya jika dapat digunakan dengan baik akan memberikan efek besar terhadap penjualan produk dari catering Sisan Asri. Untuk memenuhi target omzet maupun konsumen, Catering Sisan Asri perlu melakukan perencanaan aktivitas komunikasi pemasaran efektif, agar target yang diinginkan dapat tercapai.

## **B. Saran**

1. Catering Sisan Asri sebaiknya memprioritaskan anggaran untuk kebutuhan operasional marketing dan anggaran untuk kegiatan periklanan.
2. Meningkatkan kemampuan Sumber Daya Manusia dalam perusahaan, misalnya melalui pelatihan secara periodik agar performa SDM tetap maksimal
3. Catering Sisan Asri sebaiknya lebih memaksimalkan berbagai macam sarana bauran pemasaran yang ada seperti iklan, promosi penjualan, penjualan pribadi, *direct marketing*, dan *public relations*. Serta membuat jadwal tetap untuk kegiatan periklanannya
4. Catering Sisan Asri perlu melakukan evaluasi terhadap kegiatan komunikasi pemasaran yang telah dilakukannya
5. Pemberlakuan sistem *reward and punishment* untuk memacu semangat para karyawan agar tercapai target omzet dan konsumen.
6. Perlu untuk dilakukannya strukturisasi pada perusahaan dan penerapan SOP yang jelas agar tugas dan tanggungjawab pegawai lebih tertatani