

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah bauran pemasaran PT ide Jaya Kreasindo memiliki beberapa kekuatan yaitu produk baik ide maupun bahan baku produksi yang berkualitas dengan harga yang cukup kompetitif dan fleksibel. Dengan memiliki letak kantor yang strategis, PT Ide Jaya Kreasindo cenderung mudah dijangkau baik bagi pihak *internal* maupun pihak *eksternal*, selain itu, PT Ide Jaya Kreasindo dijalankan oleh orang-orang kreatif yang ahli dan berpengalaman dibidang *event organizer* serta koordinasi yang baik dan juga memiliki prinsip dimana keinginan customer adalah yang utama.

Kelemahan dari PT Ide Jaya Kreasindo adalah umur perusahaan yang masih tergolong muda menyebabkan PT Ide Jaya Kreasindo kesulitan dalam mendapatkan kepercayaan dari *customer*. Belum tersedianya saluran pemasaran melalui internet (*website*), yang seharusnya berguna bagi para calon klien untuk mengetahui secara singkat mengenai profile PT Ide Jaya Kreasindo juga menjadi kelemahan bagi perusahaan.

Peluang dari PT Ide Jaya kreasindo adalah seringnya perusahaan swasta dan pemerintahan bahkan perorangan mengadakan acara dan kecenderungan

mereka yang tidak ingin repot membuat jasa *event organizer* dibutuhkan, selain itu pengetahuan para penyelenggara acara mengenai mekanisme dan pengelolaan suatu acara agar berjalan dengan sempurna juga menjadi peluang bagi PT Ide Jaya Kreasindo selaku perusahaan yang sangat menguasai bidang tersebut.

Ancaman yang dihadapi PT Ide Jaya kreasindo adalah perkembangan bisnis jasa *event organizer* yang cukup berkembang membuat banyak bermunculan para penyedia jasa *event organizer* baru sekaligus sulitnya menjalin kepercayaan dari *customer* dikarenakan umur PT Ide Jaya Kreasindo yang masih tergolong baru.

Bauran pemasaran yang sejauh ini dilakukan oleh PT. Ide Jaya Kreasindo cukup dapat menarik pelanggan untuk menggunakan jasa-nya. Terlebih dengan kualitas produk baik ide maupun bahan baku produksi yang diberikan sekaligus menggunakan orang-orang yang berkualitas dan berpengalaman dalam menjalankan setiap *event* yang dijalankan serta harga yang cukup kompetitif.

B. Saran

Dari penelitian ini, adapun saran untuk perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan, menjaga dan menciptakan ide-ide kreatif dan inovatif.

2. Memberikan contoh event yang telah dikerjakan sehingga dapat menjalin kepercayaan *customer* sehingga *customer* tidak melihat dari sisi umur perusahaan.
3. Terus menjaga hubungan baik dengan klien-klien yang pernah menjalin kerjasama.
4. Meningkatkan promosi melalui pembuatan *website*.