

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Di dalam penelitian ini peneliti hanya fokus pada satu masalah maka dari itu kesimpulan dari proses komunikasi pemasaran dalam penjualan produk yang di terapkan oleh **PT SAS BANGUN ISTANA** adalah sebagai berikut:

1. Beriklan Di Media Cetak

Adalah proses komunikasi yang dilakukan oleh perusahaan melalui media cetak untuk menarik perhatian, menggerakkan keinginan, dan menindak lanjuti agar minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan semakin signifikan.

2. Mengadakan Pameran

Dalam mengadakan pameran perusahaan ini juga berusaha menarik perhatian konsumen agar dapat menerima segala macam pesan yang di sampaikan, pameran juga merupakan media yang efektif dalam menjalankan proses komunikasi pemasaran.

3. Memanfaatkan Kantor Pemasaran

Yaitu tempat berkomunikasi antara perusahaan dengan konsumennya tentang segala macam kebutuhan tentang produk maupun keluhan-keluhan lainnya.