

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Bedasarkan hasil pengamatan yang dilakukan penulis selama Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang di laksanakan di PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur selama tiga bulan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan selama tiga bulan yaitu dengan mengikuti briefing, mendapatkan materi dan mempelajarinya, serta mengikuti survey ke unit - unit PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur.
2. PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur merupakan perusahaan yang bergerak dibidang kelistrikan. Bahwa dalam bauran promosi perusahaan menggunakan pemasaran langsung melalui media pemasaran online berupa Website untuk produk baru Listrik Prabayar, yang bertujuan untuk mengkomunikasikan kepada masyarakat luas.
3. Website yang baik atau desain yang baik untuk menarik pelanggan yang dilakukan oleh PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur sudah efektif dan cukup baik yaitu dengan memiliki kriteria yaitu, *Usability*, sistem navigasi atau berstruktur, desain visual yang jelas, konten yang menarik, kompatibel dengan berbagai perangkat, *loading time* atau membuka situnya cepat, *Accesbility* yang bisa di pakai oleh setiap orang, serta interaktivitas contohnya interaktif melalui Twitter, Facebook.
4. Dalam teori Isi atau Konten Website yang informatif, perusahaan terhubung dengan situs jejaring sosial lainnya seperti Twitter, Facebook, dan Webmail. Adapula berita yang menarik seperti promosi produk baru Listrik Prabayar dan lain sebagainya. Terdapat juga konten yang berupa tawaran gratis seperti Penambahan Daya gratis.

4.2 Saran

Adapun saran-saran yang disampaikan berdasarkan hasil pengamatan Praktik Kerja Lapangan, maka penulis memberikan saran yang dapat bermanfaat bagi PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur maupun Program Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Vokasi Universitas Airlangga Surabaya.

A. Saran Bagi PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur

1. Bauran Promosi melalui pemasaran langsung berupa pemasaran online yaitu website lebih baik lagi seperti menjelaskan dengan detail tentang promosi Listrik Prabayar serta menampilkan prosedur apa yang harus dilakukan untuk mendapatkan Listrik Prabayar.
2. Kriteria Interaktivitasnya kurang maksimal, dapat di tambahkan dengan interaktif lain melalui email atau yahoo dan lain sebagainya.
3. Kurang *update* secara terus menerus dan berganti-ganti tentang promosi Listrik Prabayar yang ada di Website PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur

B. Saran Bagi Program Studi

1. Dapat memberikan izin dan berkerjasama dengan pihak BUMN terutama PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur dalam hal memberikan kesempatan untuk Praktik Kerja Lapangan.
2. Dan apabila Program studi sudah mengatakan di mencari perusahaan, maka program studi sebaiknya konsisten atau memberikan informasi jauh hari, karena sehubungan dengan sulitnya mencari perusahaan yang bersedia menerima mahasiswa Praktik Kerja Lapangan.
3. Laporan Tugas Akhir yang dibuat penulis diharapkan bisa berguna sebagai referensi penulisan selanjutnya.