

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 KESIMPULAN

Dapat disimpulkan dari pembahasan dari bab tiga bahwa:

1. Bauran pemasaran produk “Sales Apps” merupakan produk yang dibuat sesuai dengan pesanan perusahaan. Untuk produk inti adalah monitoring kegiatan pemasar dan proposal penawaran sedangkan produk aktual adalah *progress project* dan hitung denah
2. Menentukan harga produk sebuah aplikasi digital “Sales Apps” pihak CV. Isocorp Technology tidak terlepas dari beberapa variabel biaya. Variabel tersebut meliputi biaya produksi seperti lama pengerjaan, jumlah sumber daya manusia yang mengerjakan proyek aplikasi, tingkat kesulitan dari pengerjaan aplikasi digital lalu ditambahkan dengan keuntungan yang diharapkan oleh pihak perusahaan CV. Isocorp Technology. Sedangkan untuk harga sebuah produk “Sales Apps” adalah Rp. 20.000.000
3. Penentuan promosi CV. Isocorp menggunakan strategi promosi lewat web milik perusahaan dan *personal selling* untuk target pasar perusahaan.
4. Saluran distribusi yang digunakan oleh CV. Isocorp Technology maka ditetapkan untuk tempat penyalurannya adalah melalui untuk pengguna *smartphone* android adalah *Google Play Store* sedangkan untuk pengguna I-phone adalah *Apps Store*.

4.2 SARAN

Adapun saran-saran yang dapat diusulkan sebagai berikut:

1. CV. Isocorp Technology dapat membuat software lainnya untuk memenuhi dari berbagai permintaan pasar berdasarkan kebutuhan dan keinginan pasar.

2. Dalam menentukan harga atas produknya perusahaan CV. Isocorp Technology harus memperhatikan harga yang ditetapkan oleh pesaing
3. Sebaiknya perusahaan perlu untuk membuat suatu variasi dalam metode promosi untuk menawarkan produk aplikasi digital “Sales Apps” kepada perusahaan-perusahaan yang dituju ataupun untuk aplikasi digital yang selainnya. Seperti halnya *direct selling*, periklanan melalui sosial media ataupun *website*, *personal selling* dengan aksi yang semakin gencar, pembuatan *banner*.
4. Dapat dilakukannya strategi pihak CV. Isocorp Technology yang aktif datang kepada konsumen tingkat akhir sehingga konsumen tingkat akhir dapat lebih mudah dalam mendapatkan produk “Sales Apps”.