

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pengalaman selama melakukan program magang di Bagian pemasaran tepatnya dibagian Penerimaan Mahasiswa Baru (PMB) IIB Darmajaya, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Konten pemasaran perlu dikemas dengan menarik, memuat informasi yang cukup dan terkini mengenai Program Studi Sistem Informasi IIB Darmajaya dan mudah dipahami agar calon mahasiswa dengan mudah mengetahui informasi seputar Program Studi Sistem Informasi IIB Darmajaya.
2. Kinerja Tim Sales Force bagian pelayanan Penerimaan Mahasiswa Baru (PMB) perlu di optimalkan dengan adanya pelatihan. Pelatihan ini dapat dilakukan secara berkala untuk memaksimalkan kinerja tim Sales Force yang sangat berpengaruh dalam pencapaian target mahasiswa baru.
3. Database calon mahasiswa adalah aset penting bagi keberhasilan pemasaran digital terutama pemasaran pesan siaran whatsapp *blasting* oleh sebab itu pengelolaan database perlu dilakukan *screening* secara berkala.

#### **5.2 Saran**

##### **5.2.1 Saran yang ditujukan kepada tim Sales Force**

- a. Mengoptimalkan konten pemasaran yang menarik yang mengikuti perkembangan jaman dengan pengadaan konten tiktok dan *podcast*. Namun dalam pelaksanaannya perlu membangun tim kreatif yang merancang skema konten tiktok dan *podcast* tersebut agar lebih efektif sesuai dengan program 1.

- b. Optimalisasi kinerja tim Sales Force terutama bagian pelayanan Penerimaan Mahasiswa Baru (PMB) yang berkomunikasi langsung dengan calon mahasiswa perlu ditingkatkan agar kesalahan informasi dapat dihindari.
- c. Meningkatkan kualitas pelayanan yang cepat tanggap melalui media sosial untuk memudahkan calon mahasiswa baru untuk mendapatkan informasi serta mendaftar dengan mudah.

### **5.2.2 Saran yang ditujukan kepada Tim Digital Marketing IIB Darmajaya**

- a. Secara berkala memantau *database* pelanggan agar pemasaran digital dapat lebih efektif dengan mengimplementasikan program 3.