

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Selama saya melakukan kerja praktek di PT Nutrifood Indonesia saya merasa senang serta mendapatkan pengalaman bekerja, meskipun saya masih banyak kekurangan dalam mencari tahu penyebab belum optimalnya pemasaran produk Tropicana Slim di hotel, resto, dan cafe tetapi saya semaksimal mungkin mencari tahu penyebabnya dengan menggunakan 4P ( Product, Price, Promotion, dan Place) :

- ternyata produk (*product*) Tropicana Slim belum optimal pemasarannya di hotel, resto, dan cafe.
- Ternyata harga (*price*) yang relatif tinggi atau mahal membuat customer hotel, resto, dan cafe berfikir ulang untuk membelinya.
- Ternyata promosi (*promotion*) yang dilakukan belum terlalu optimal hanya dengan mempromosikan lewat televisi saja tetapi tidak mendatangkan salesman ke hotel, resto, dan cafe tersebut.
- Ternyata *place* sudah optimal karena di supermarket seperti Chandra sudah banyak yang menjual produk Tropicana Slim.

## 5.2 Saran

- Saran untuk perusahaan :

Meningkatkan promosi lebih banyak ke hotel, resto dan cafe seperti mendatangkan salesman untuk menawarkan produk Tropicana Slim .

- Saran untuk mahasiswa/i kerja praktek selanjutnya :

Semangat dalam menjalankan pekerjaan apapun walaupun diluar bidang studinya dan menjaga nama baik Institut Bisnis dan Informatika Darmajaya.