BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penulis dapat menyimpulkan hasil penelitian ini sebagai berikut:

1. Bentuk Komunikasi Pemasaran PT. Prolov Juara Properti
Bentuk Komunikasi Pemasaran PT. Prolov Juara Properti adalah one to
one dan one to many. Dalam memasarkan rumah, para member
menggunakan komunikasi *one to one*, yaitu memasarkan secara inter
personal melalui *whatsapp, email, dan messenger*. Dan komunikasi *one to many*, yaitu memasarkan properti kepada masyarakat melalui *instagram, facebook*, dan *marketplace* berbayar (OLX dan Rumah123).

2. Teknik Komunikasi Pemasaran PT. Prolov Juara Properti

Teknik komunikasi pemasaran PT. Prolov Juara Properti bertujuan untuk memaksimalkan penyebaran informasi properti yang ditawarkan kepada masyarakat. Beberapa teknik yang digunakan dalam memasarkan produk properti yaitu Pemasaran interaktif (*interactive marketing*), *advertising* atau periklanan menggunakan internet dengan program aplikasi media sosial dan *marketplace* baik yang gratis maupun yang berbayar, *personal selling* atau pemasaran melalui pendekatan personal, dan *word of mouth* atau pemasaran berdasarkan rekomendasi yang positif dari konsumen lainnya.

3. Proses Komunikasi Pemasaran PT. Prolov Juara Properti

Proses komunikasi pemasaran PT. Prolov Juara Properti adalah informasi *product knowledge* termasuk tipe, dan harga perumahan yang dipasarkan, survey lokasi, dan negosiasi kepada pihak developer perumahan.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Akademis

Saran akademis pada penelitian ini adalah:

- Memberikan suatu karya peneliti baru yang dapat mendukung dalam pengembangan ilmu pengetahuan.
- Memberikan tambahan wawasan tentang kajian komunikasi pemasaran di bidang properti.

5.2.2 Saran Praktis

Saran praktis pada penelitian ini adalah:

- 1. Memberikan masukan bagi PT. Prolov. Juara Properti berkaitan dengan pelaksanaan komunikasi pemasaran properti.
- 2. Memberikan masukan kepada masyarakat yang membutuhkan hunian untuk tempat tinggal.