

BAB IV

SIMPULAN dan SARAN

Pada bab 4 ini berisi kesimpulan mengenai bab-bab yang telah diuraikan sebelumnya dan saran-saran yang mungkin akan bermanfaat bagi PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur dan Universitas Airlangga

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan Praktik Kuliah Lapangan (PKL) yang dilaksanakan di PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur, diambil kesimpulan yaitu upaya yang dilakukan PT. PLN (Persero) untuk meningkatkan pemakaian listrik pada pelanggan industri :

1. Dengan mengeluarkan Program Promo LWBP 2015. Selain untuk meningkatkan pemakaian listrik bagi pelanggan industri, dengan adanya Program Promo LWBP 2015, PT. PLN (Persero) berharap dapat mendorong bergeraknya perekonomian Indonesia di tengah kelesuan ekonomi dunia. Insentif yang diberikan melalui Program Promo LWBP 2015 adalah dengan memberikan diskon tarif listrik sebesar 30%. Diskon diberikan apabila pelanggan industri memenuhi syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh PT. PLN (Persero). Pelanggan industri yang berhak mengikuti program promo dan mendapatkan diskon hanya pelanggan industri dengan golongan tarif I3 dan I4.
2. Tujuan diadakan Program Promo LWBP ini bisa berdampak kepada pelanggan industri dan Kondisi Nasional. Bagi pelanggan industri, adanya Program Promo LWBP 2015 dapat membantu mengurangi biaya operasi industri dalam masa perekonomian yang sulit dan harga produk pun harus lebih kompetitif. Sedangkan bagi Kondisi Nasional, adanya Program Promo LWBP 2015 harga produk akan lebih murah sehingga daya beli masyarakat

Indonesia akan meningkat dan perekonomian Indonesia akan tumbuh dengan pesat.

4.2 Saran

Adapun saran-saran yang akan disampaikan oleh penulis semoga bermanfaat bagi PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur dan Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Universitas Airlangga, adalah sebagai berikut :

4.2.1 Bagi PT. PLN (Persero) Distribusi Jawa Timur

1. Sebaiknya dalam mengkomunikasikan tentang adanya promo, pihak PT. PLN (Persero) lebih agrasif. Menggunakan media promosi yang ada.
2. Sebaiknya dalam memberikan diskon tidak hanya pelanggan industri dengan golongan tarif I3 dan I4 saja. Namun, I1 dan I2 juga diberikan diskon. Mengingat karena pelanggan industri I1 dan I2 adalah pengusaha pemula.

4.2.2 Bagi Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran Universitas Airlangga

1. Sebaiknya program studi memberikan informasi mengenai mana saja perusahaan yang menerima mahasiswa PKL.
2. Pada saat memberikan keputusan bahwa mahasiswa harus mencari sendiri perusahaan untuk melakuka PKL, sebaiknya jangan terlalu mendadak.