**BAB V**

**PENUTUP**

1. **Simpulan**

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam peranannya sebagai *account executive*, telah bekerja dan menjalankan tugas sesuai dengan fungsinya di perusahaan periklanan.
2. Informasi yang disampaikan sesuai dengan fakta (rasional) oleh *account executive* mengenai analisis pasar dan perilaku konsumen dan hal itu dapat diterima dengan baik oleh klien.
3. Untuk dapat memengaruhi dan memberikan rekomendasi kepada klien, seorang *account executive* harus dapat memformulasikan informasi ke dalam suatu pesan yang dapat diterima oleh akal sehat klien.
4. Pada proses perencanaan iklan seorang *account executive* harus memiliki pengetahuan yang luas tentang perencanaan iklan, mengerti situasi lingkungan perusahaan calon klien maupun klien dan permasalahan yang dihadapi klien dalam mengomunikasikan produk atau jasa perusahaan tersebut kepada masyarakat.
5. **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian di atas, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. *Account executive* sebagai penghubung antara perusahaan dengan klien harus mampu mempertahankan profesionalitas agar selalu mencapai komunikasi yang efektif dan pertukaran sosial yang saling menguntungkan.
2. Menambah jumlah sumber daya manusia *account executive* yang berkompeten dan terampil dalam ilmu pemasaran dan periklanan agar mampu memperluas jangkauan target dan mendatangkan bisnis baru bagi perusahaan.
3. Mengenali lebih dalam lagi setiap keinginan klien dengan meningkatkan analisis pada produk, kekuatan maupun kelemahan produk, target pasar dan kompetitor, dan lain sebagainya.
4. Meningkatkan kemampuan presentasi dengan menyampaikan isi perencanaan kampanye iklan dengan singkat, jelas, padat dan melayani klien dengan hati.