

BAB V

PENUTUP

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai Strategi pemasaran Ready Mix Concrete Pada PT.Igasar Bukittinggi yang dikemukakan pada bab sebelumnya maka sebagai penutup penulis mencoba membuat kesimpulan dan memberi saran yang mungkin bermanfaat bagi perkembangan perusahaan.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. PT.Igasar Bukittinggi adalah cabang atau anak perusahaan dari PT.Igasar yang berlokasi di Indarung Padang, yang bergerak di bidang pengolahan Ready Mix Concrete untuk pembuatan gedung-gedung dan bangunan lainnya. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan ini dalam memasarkan produknya sangat baik. Hal ini terlihat dari strategi pemasaran pada produknya yang jelas.
- b. Strategi produk yang dilakukan PT.Igasar Bukittinggi dalam memasarkan produknya sangat jelas terlihat dari ada saja jalan yang dilakukan PT.Igasar dalam memuaskan pesanan konsumen dengan selalu menjaga mutu produk Ready Minx Concrete nya yang mampu bersaing dengan para pesaing.
- c. Strategi harga yang dilakukan PT.Igasar Bukittinggi dengan para pesaingnya tidak berbeda jauh dengan harganya, bahkan harga produk

Ready Mix Concrete nya sesuai dengan yang di ada di pasaran dan sesuai dengan kualitas yang di hasilkan.

- d. Adapun strategi promosi yang dilakukan PT.Igasar Bukittinggi yang di bantu kantor pusat dan induk perusahaan dalam mempromosikan produk Ready Mix Concrete sangat kreatif seperti brosur dan iklan di media cetak, agar dapat meningkatkan penjualan perusahaan.
- e. Strategi yang dilakukan oleh PT.Igasar Bukittinggi dalam mendistribusikan produknya kepada konsumen adalah dengan saluran distribusi langsung dimana penyaluran barang berhubungan langsung dengan konsumen.

5.2 Saran

1. Pimpinan perusahaan hendaknya lebih memperhatikan strategi produknya agar konsumen menjadi lebih tertarik, seperti:
 - a. Memperhatikan produk yang digunakan
 - b. Apakah mutu produk yang di buat sesuai dengan yang diinginkan dan yang di pesan konsumen
 - c. Menjaga mutu pruduk yang dihasilkan.

Sehingga konsumen akan merasa puas dan senang akan produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

2. Pimpinan perusahaan dan semua karyawan hendaknya memperhatikan mengenai strategi penetapan harga agar mampu bersaing dengan produk lain. Sehingga dapat meningkatkan penjualan produk RMC nya lagi dan dapat mencapai sasaran pasaran yang tepat.

3. Kegiatan promosi yang dilakukan agar lebih gencar lagi sehingga masyarakat dan calon pelanggan mengetahui informasi lengkap tentang produk RMC yang ditawarkan.
4. Sarana pengangkutan yang dimiliki PT.Igasar Bukittinggi untuk pengangkutan RMC sebaiknya lebih di remajakan lagi agar umur ekonomisnya berjalan panjang. dan

