

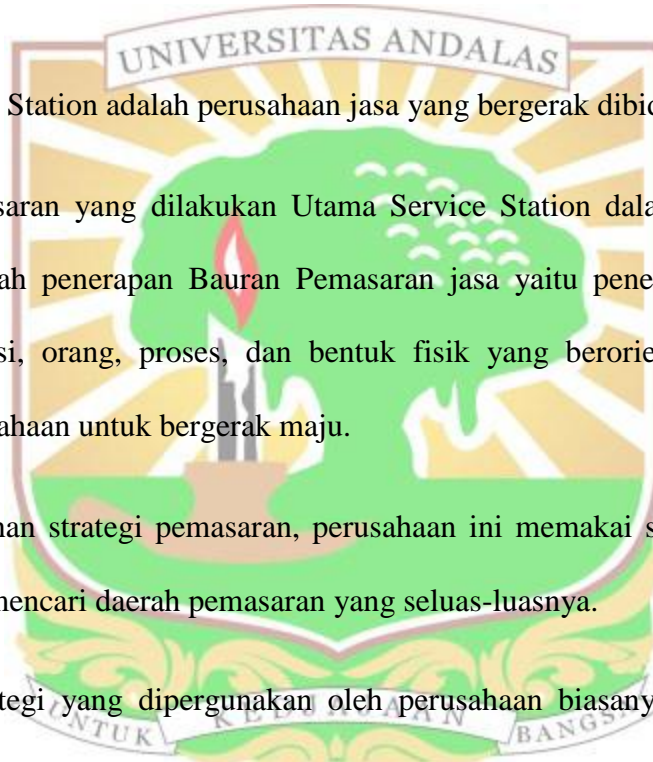
BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dan hasil pembahasan pada bab terdahulu maka pada bab terakhir akan dikemukakan kesimpulan dari hasil studi kemudian dari hasil kesimpulan tersebut dikemukakan pula beberapa saran yang mungkin bermanfaat bagi pihak perusahaan.

5.1 Kesimpulan

1. Utama Service Station adalah perusahaan jasa yang bergerak dibidang perbengkelan.
2. Strategi pemasaran yang dilakukan Utama Service Station dalam memasarkan produk atau jasa adalah penerapan Bauran Pemasaran jasa yaitu penerapan harga , produk , lokasi, promosi, orang, proses, dan bentuk fisik yang berorientasi pada target guna memacu perusahaan untuk bergerak maju.
3. Dalam pemilihan strategi pemasaran, perusahaan ini memakai strategi pemasaran yang selektif yaitu mencari daerah pemasaran yang seluas-luasnya.
4. Di dalam strategi yang dipergunakan oleh perusahaan biasanya terdiri dari lembaga-lembaga yang mendukung terjaminnya proses pemasaran perbaikan mobil kepada masyarakat dari semua kalangan. Utama Service Station sudah memiliki lembaga – lembaga pendukung mulai dari Instansi Pemerintah maupun dari perusahaan swasta.
5. Dari beberapa pengertian yang dikemukakan para ahli maka pengertian strategi pemasaran adalah sebuah proses sosial dan manajerial yang dengannya individu-individu dan kelompok-kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan mereka inginkan dengan menciptakan dan saling mempertukarkan produk-produk dan nilai satu sama lain.

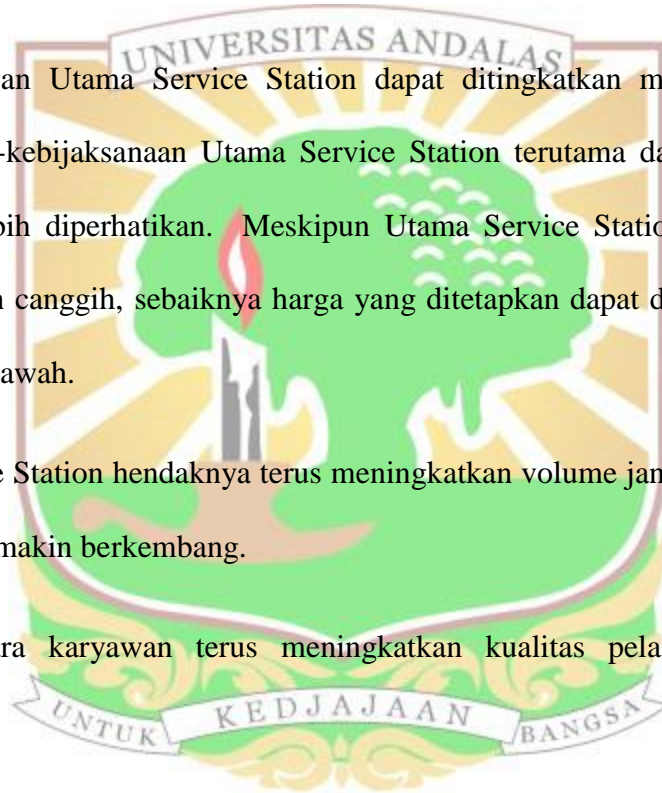


6. Pelayanan yang cepat dan mesin – mesin yang canggih merupakan keunggulan yang dapat menarik pelanggan untuk datang ke Utama Service Station.

5.2 Saran

Agar tujuan yang diinginkan Utama Service Station dapat tercapai dan volume jumlah pelanggan meningkat, maka untuk meningkatkan mutu Utama Service Station perlu melakukan hal-hal berikut :

1. Agar kunjungan Utama Service Station dapat ditingkatkan maka perlu peningkatan kebijaksanaan-kebijaksanaan Utama Service Station terutama dalam masalah anggaran biaya agar lebih diperhatikan. Meskipun Utama Service Station sudah menggunakan mesin – mesin canggih, sebaiknya harga yang ditetapkan dapat dijangkau oleh kalangan menengah kebawah.
2. Utama Service Station hendaknya terus meningkatkan volume jangkauan pemasaran agar perusahaan semakin berkembang.
3. Sebaiknya para karyawan terus meningkatkan kualitas pelayanan demi kepuasan pelanggan.
4. Dengan adanya persaingan yang cukup tajam, Utama Service Station harus lebih gencar dalam kegiatan pemasaran jasa layanan dan juga melengkapi alat-alat canggih yang ada pada Utama Service Station karena pada masa yang akan datang persaingan akan semakin ketat.



5. Sebaiknya Utama Service Station mengganti tenaga kerja yang sudah tua, misalnya saja dibagian cuci mobil sebaiknya dilakukan oleh tenaga kerja yang lebih muda demi kelancaran dalam memberikan pelayanan yang berkualitas.

