

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

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

5.1 Kesimpulan

1. Bauran pemasaran PT Semen Padang yaitu penetapan produk, harga, tempat, dan promosi, yang telah berhasil diterapkan oleh perusahaan.
2. PT Semen Padang memiliki produk dengan 6 tipe yaitu Semen tipe I, Semen tipe II, Semen Tipe V, SMC, Oil Cement, PPC, PCC
3. PT Semen Padang memiliki harga dari kisaran Rp 77.500- Rp 107.000. Saat ini PT Semen Padang menjadi Leader Market dalam memasarkan produk diantara perusahaan yang sejenis.
4. PT Semen Padang memiliki 64 distributor dan hanya mendistribusikan produknya melalui distributor-distributor yang ada.
5. PT Semen Padang mempromosikan produknya dengan cara sales promosi, periklanan, hubungan masyarakat, direct marketing dan personal selling.

5.2 Saran

Penulis memiliki saran dari hasil pembahasan diatas, yaitu agar perusahaan terus mempertahankan strategi-strategi yang ditetapkan agar dalam kegiatan pemasaran terjaga dan berjalan dengan baik, sehingga dapat meningkatkan penjualan pada tahun berikutnya. Kepada pihak karyawan PT Semen Padang penulis berharap agar selalu menjalin kerja sama dengan Lembaga Pendidikan agar terjalin hubungan baik antara perusahaan dan lembaga pendidikan untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa/siswa untuk melaksanakan magang.

