

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Perusahaan dalam menganalisis kesempatan pasar melakukan beberapa cara yaitu dengan memiliki sistem informasi yang selalu *reliable* (handal), melakukan riset untuk memperoleh informasi mengenai lingkungan pemasaran, memahami perilaku konsumen dan perilaku pembeli bisnis.
2. Tugas yang dilakukan oleh bagian pemasaran untuk menemukan sasaran pemasaran adalah mengukur dan memperkirakan permintaan, segmentasi pasar, pemilihan pasar sasaran, penentuan posisi pasar, mengembangkan bauran pemasaran, dan pengelolaan usaha pemasaran.
3. Penetapan harga perumahan menggunakan *cost plus pricing method*, yaitu menetapkan harga jual produk dengan menjumlahkan antara biaya total dan laba yang diinginkan perusahaan.
4. Media periklanan yang dijadikan sebagai promosi pemasaran Perumahan Puri Kahuripan adalah iklan dengan menggunakan media brosur, media ruang publik, media internet, dan pameran perumahan.

5. Sasaran pemasaran dengan menggunakan metode *personal selling* adalah lembaga- lembaga atau instansi pemerintah maupun swasta yang berada di wilayah Kota Padang.

## 5.2 Saran

Saran bagi perusahaan dan sekedar hanya sebagai bahan pertimbangan yang berkaitan dengan kinerja perusahaan, yaitu : Penyebaran brosur sebaiknya dilakukan oleh bagian pemasaran di berbagai tempat yang disertai dengan peningkatan pelayanan informasi mengenai produk perumahan yang ditawarkan sehingga konsumen lebih mengetahui secara luas dan terperinci agar ketertarikan daya minat beli konsumen lebih meningkat.

