

## BAB V

### PENUTUP

#### 1.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan mengenai efektivitas pemasaran dalam penjualan batu bata ringan PT. Sonyang Perkasa sebagai berikut:

1. Penerapan strategi pemasaran sangat berperan dalam meningkatkan penjualan pada PT. Sonyang Perkasa. Dalam penerapan strategi pemasaran bata ringan saat ini telah menerapkan tiga komponen dalam teori strategi pemasaran yaitu *segmentation*, *targeting*, dan *positioning*. Namun penerapan strategi pemasaran PT. Sonyang Perkasa saat ini belum optimal pada komponen *positioning* dan *differentiation*.
2. PT. Sonyang Perkasa menerapkan *statistic attribute segmentation* yaitu segmentasi berdasarkan wilayah dalam strategi segmentasi produknya.
3. PT. Sonyang Perkasa menerapkan Strategi Penetapan Sasaran Terkonsentrasi (*Concentrated Targeting Strategy*)
4. PT. Sonyang Perkasa memproduksi batu bata jenis CLC dengan dua ukuran yaitu 60x20x10cm dan 60x20x7,5cm. Masing-masing seharga Rp9.500 dan Rp8.000.
5. Ada tiga faktor yang menjadi pertimbangan PT. Sonyang Perkasa dalam menentukan harga produknya yaitu dengan melihat kondisi pasar, banyaknya pengambilan, dan kualitas produk.
6. Dapat dilihat selama periode Januari hingga Juni penjualan tidak stabil karena naiknya dan turunnya penjualan. Pada bulan Januari, penjualan batu bata ringan PT. Sonyang

Perkasa tidak mampu mencapai target yang telah ditetapkan sebesar 94,2% dari target. Begitu pula dengan bulan Februari, target penjualan tidak tercapai sebesar 91% dari target. Pada bulan Maret-Juni, target penjualan batu bata ringan dapat terpenuhi, namun total penjualannya masih naik-turun. Saat bulan Maret terjadi kenaikan penjualan dari bulan sebelumnya yaitu sebesar 95% dari target. Sedangkan bulan April, penjualan melampaui target sebesar 4%. Kemudian pada bulan Mei dan Juni, target penjualan tercapai masing-masing 43% melebihi target penjualan.

## 1.2 Saran

Sehubung dengan pembahasan di atas dan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis memberikan saran untuk PT. Sonyang Perkasa, yaitu sebagai berikut:

### 1. Untuk institusi/perusahaan (PT. Sonyang Perkasa)

Berdasarkan hasil kegiatan magang serta penelitian yang dilakukan penulis di PT. Sonyang Perkasa, penulis menyarankan untuk menambah karyawan yang mengurus keuangan, administrasi, dan pemasaran. Karena kurangnya pekerja yang menangani, perusahaan menjadi tidak fokus dan pimpinan menjadi kewalahan karena harus menangani banyak hal. Sehingga, penulis menyarankan untuk menambah pekerja di bidang yang diperlukan agar lebih efektif.

Penulis juga menyarankan agar perusahaan tidak hanya fokus dengan satu atau dua jenis strategi pemasaran saja, namun juga mencoba jenis-jenis pemasaran yang memungkinkan bagi perusahaan. Penulis menyarankan untuk mengoptimalkan pemasaran melalui media digital yaitu media sosial, dikarenakan pasar yang dapat dijangkau lebih luas. Iklan media sosial memiliki demografi dan geografi yang lebih spesifik sehingga sangat sesuai dengan strategi segmentasi dan target yang dianut oleh perusahaan. Media sosial juga sangat berguna dalam mengkampanyekan kegiatan ataupun produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

Merombak website dan akun media sosial yang lebih kredibel juga akan membantu perusahaan dalam mendapatkan pelanggan. Website dan akun media sosial yang dapat diakui keasliannya akan mendapat perhatian dan kepercayaan calon pelanggan.

Penulis juga menyarankan agar perusahaan dapat memiliki logo yang memiliki arti yang sesuai dengan visi dan misi perusahaan. Logo tersebut akan sangat berguna terutama sebagai pembeda produk dari perusahaan itu sendiri dengan produk perusahaan lain. Logo juga menjadi ciri khas sebuah perusahaan sehingga ketika orang-orang melihat logo tersebut mereka yang tahu akan langsung ingat dan mereka yang belum tahu akan penasaran.

Dari saran-saran diatas, diharapkan menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dan diharapkan dapat berguna untuk keberlangsungan perusahaan nantinya terutama dalam meningkatkan penjualan.

## 2. Untuk penelitian selanjutnya

Penulis menyarankan agar lebih baik lagi dalam mengamati dan menganalisa kegiatan penjualan PT. Sonyang Perkasa agar mampu dalam memberikan laporan yang baik sehingga dapat lebih bermanfaat bagi berbagai pihak.

