

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Bedasarkan pembahasan strategi pemasaran diperusahaan Yamaha Sumber Baru Mlati dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Penerapan Strategi Pemasaran Yamaha Sumber Baru Motor cabang Mlati, Sleman

a. Produk (*Product*)

Yamaha Sumber Baru Motor cabang Mlati, Sleman menyediakan berbagai macam tipe produk motor unggulan yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen , mengutamakan kualitas dan terus menerus melakukan perkembangan produk untuk menciptakan kepuasan bagi konsumen.

b. Harga (*Price*)

Dalam menetapkan harga Yamaha sumber Baru Motor cabang Mlati, Sleman mengikuti kantor pusat ataupun Kedu. Mengendepankan kualitas produk dari Yamaha Sumber Baru Motor cabang Mlati, Sleman harganya pun sesuai dengan apa yang didapat dari produk tersebut.

c. Promosi (*Promotion*)

Bentuk promosi yang diterapkan oleh Yamaha Sumber Baru Motor cabang Mlati, Sleman yaitu dengan menyebarkan brosur, memasang spanduk dan *banner*, melakukan iklan media sosial melalui sosial media

facebook dan *whatsapp*, dan melakukan penjualan langsung (*Personal Selling*)

d. Tempat (*Place*)

Dalam mendistribusikan produk pada konsumen, Yamaha Sumber Baru Motor menetapkan lokasi *dealer* dilokasi yang strategis agar dapat memberikan kemudahan bagi konsumen.

2. Hambatan Penerapan Strategi Pemasaran

Hambatan yang dihadapi Yamaha Sumber Baru Motor cabang Mlati, Sleman dalam menerapkan strategi pemasaran yaitu:

1) Penyebaran brosur yang dilakukan oleh sales Sumber Baru Motor disertai dengan memberikan penawaran khusus serta hadiah/bonus setiap pembelian produk sepeda motor Yamaha. Namun pemberian hadiah/bonus dianggap konsumen bahwa itu sudah paket dalam setiap pembelian satu unit sepeda motor.

2) Penjualan Langsung (*Personal Selling*)

Sales melakukan door to door terkadang konsumen yang dikunjungi sedang tidak berada dirumah sehingga terjadi miss communication. Sales dalam melakukan follow up, sales tidak selalu mendapatkan respon baik dari konsumen.

B. Saran

Bedasarkan kesimpulan atas strategi pemasaran yang diterapkan Yamaha Sumber Baru Motor Mlati maka saran-saran yang disampaikan sebagai berikut:

1. Persaingan harga dengan dealer lain yang semakin ketat sebaiknya Yamaha Sumber Baru Mlati semakin banyak memberikan penawaran harga seperti memberikan *cashback* yang lebih besar dari *dealer* lain, memberikan hadiah, sehingga konsumen tertarik akan hal itu.
2. Dalam melakukan *personal selling sales* dapat mengubah startegi promosi dengan melakukan *follow-up* pada *customer* melalui telepon, hal ini diharapkan dapat lebih efektif untuk menarik minat konsumen itu sendiri.