

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Strategi Pemasaran produk Ban Dunlop pada PT.Sutan Kasim dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi pemasaran tidak hanya bergantung pada kecanggihan perencanaannya, tetapi jauh lebih besar pada kemampuan perusahaan untuk mengimplementasikannya secara efektif dan mengevaluasi hasilnya secara berkelanjutan.
2. PT.Sutan Kasim telah mengalami kurangnya keberagaman promosi yang tidak memadai dapat secara langsung membentuk persepsi harga yang negatif. Perusahaan perlu berinvestasi pada strategi promosi yang lebih luas dan persuasif untuk secara efektif mengomunikasikan nilai keseluruhan produk. Dengan demikian, harga akan dipandang sebagai investasi sepadan atas kualitas dan manfaat yang ditawarkan, bukan sekadar angka nominal di antara pilihan lain.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil survei data maka dapat diajukan dari beberapa saran pada PT.Sutan Kasim, berdasarkan hasil observasi dan wawancara langsung penulis didapat beberapa saran yaitu:

1. Aktif di Media Sosial, Manfaatkan platform seperti Facebook, Instagram, dan bahkan TikTok, untuk membuat konten visual menarik. Promosikan keunggulan ban Dunlop (misal: daya tahan, keamanan di jalan basah, efisiensi bahan bakar) melalui video singkat, testimoni pelanggan, atau

infografis. Gunakan fitur iklan berbayar untuk menargetkan audiens yang spesifik di Padang dan wilayah sekitar.

2. Pengoptimalan Website dan E-commerce, Pastikan *website* PT. Sutan Kasim informatif tentang spesifikasi ban Dunlop, ketersediaan, dan harga. Pertimbangkan untuk mengaktifkan fitur pembelian atau pemesanan *online* untuk kemudahan pelanggan.
3. Pasang baliho atau spanduk di lokasi-lokasi strategis dengan lalu lintas kendaraan tinggi, khususnya di sekitar bengkel atau jalur utama di Padang. Pesan harus singkat, padat, dan menonjolkan keunggulan Dunlop.
4. Jangan hanya menjual harga, tetapi jual nilai. Dalam setiap promosi, tekankan manfaat jangka panjang ban Dunlop (misal: umur pakai lebih lama, penghematan bahan bakar, keamanan berkendara yang superior) yang pada akhirnya dapat menghemat biaya total bagi pelanggan.