BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

- Strategi pemasaran PT. Surya Toto Indonesia, Tbk terdiri dari strategi promosi, strategi produk, strategi harga dan strategi distribusi. Dari segi :
  - Strategi promosi

    Untuk meningkatkan penjualannya, strategi promosi yang dapat dijalankan adalah *pull strategy*, yaitu strategi promosi yang ditujukan langsung kepada buyer,yang dapat dilakukan dengan promosi penjualan dan memasarkan produk di *billboard*.

  - Strategi produk

    Karena produk-produk yang ditawarkan PT. Surya Toto Indonesia,Tbk merupakan customized product (yaitu produk dengan desain yang dapat disesuaikan dengan keinginan buyer), maka produk-produk tersebut hendaknya mampu memenuhi apa yang diinginkan buyer, sehingga adanya kepuasan konsumen terhadap perusahaan.

  - Strategi harga

    Penetapan harga dapat mempengaruhi tingkat penjualan suatu produk. Oleh karena itu, penetapan harga merupakan bagian yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran. Sedangkan strategi harga yang dapat digunakan untuk produk baru yang akan dihasilkan oleh PT. Surya Toto Indonesia,Tbk adalah dengan menggunakan strategi penetration pricing, dimana perusahaan memperkenalkan produk baru dengan harga yang tidak terlalu tinggi, dengan harapan akan memperoleh volume penjualan yang tinggi dalam waktu yang relatif singkat.

- Strategi distribusi

  Distribusi PT. Surya Toto Indonesia, Tbk saat ini menggunakan jasa agen untuk menyalurkan produknya. Hal ini dilakukan karena produk Toto tidak bisa langsung memasarkan produknya langsung ke Indonesia, harus melewati lokal agen di Indonesia.

5.2 Saran

- Untuk mengatasi biaya produksi yang langsung atau tidak langsung yang cukup tinggi, maka perusahaan berusaha meminimalkan biaya produksi dengan cara mengambil bahan baku dari dalam negeri.
- Meningkatkan pelatihan terus menerus terhadap karyawan untuk meningkatkan keahlian karyawan lebih lagi, agar produktivitas dan kualitas produk semakin baik lagi dari hari ke hari.