

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Penulis mendapatkan banyak pengalaman selama melakukan kerja praktik di PT. Mahameru Lintas Abadi, yang masih belum didapatkan di perkuliahan. PT. Mahameru Lintas Abadi adalah perusahaan jasa transportasi/logistik yang memiliki visi untuk bisa menjadi penyedia jasa transportasi yang terintegrasi, terluas, dan terbaik di Indonesia. Berbagai aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan dari segi strategi pemasaran mengacu pada segmentasi pasar dan targetting yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Implementasi strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Mahameru Lintas Abadi dalam membangun keunggulan daya saing cukup efektif karena dengan adanya strategi pemasaran yang diterapkan yaitu segmentasi pasar dan *targetting* dalam meningkatkan penjualan. Selain itu, dalam melakukan pertahanan untuk menghadapi persaingan, PT. Mahameru Lintas Abadi menggunakan taktik pemasaran *marketing mix* atau yang dikenal dengan bauran pemasaran yang terdiri dari empat kegiatan yaitu *price*, *place*, *promotion*, dan *customer service*. Dengan adanya strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Mahameru Lintas Abadi, dapat meningkatkan pendapatan setiap tahunnya sehingga perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya.

Adapun hal yang dilakukan oleh PT. Mahameru Lintas Abadi dalam meningkatkan keunggulan daya saing sebagai berikut :

- a. Aktif mengamati perkembangan pasar dan mengevaluasi hasil kinerja yang telah dilakukan.
- b. Aktif mempromosikan jasa yang ditawarkan.
- c. Mencari tahu kelemahan dan kelebihan dari competitor.
- d. Mempertahankan kekuatan yang diminati oleh perusahaan customer.
- e. Berani mengambil tantangan untuk menarik minat customer dengan cara menawarkan inovasi baru.

4.2 Saran

Berkaitan dengan penelitis diatas, peneliti memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi PT. Mahameru Lintas Abadi. Adapun saran tersebut yaitu PT. Mahameru

Lintas Abadi harus lebih mengembangkan promosi yang berkelanjutan dengan membuat website atau media sosial seperti Instagram dan tiktok. Hal ini bertujuan untuk mengenalkan profile perusahaan dan memberikan keunggulan untuk jasa yang dimiliki oleh perusahaan. Dan untuk mengantisipasi pesaing PT. Mahameru Lintas Abadi harus dapat menciptakan dan lebih selektif dalam hal tenaga kerja (sumber daya manusia) harus lebih berkualitas, cakap dan bermutu dalam hal pelayanan customer serta PT. Mahameru Lintas Abadi harus melengkapi juga dengan sarana prasarana, pelayanan yang lebih sempurna dan perbaikan – perbaikan harus dilakukan oleh PT. Mahameru Lintas Abadi untuk tetap menjadi yang terbaik dan dapat memenangkan persaingan.

DAFTAR PUSTAKA

Fandy, Tjipton.2008. Strategi Pemasaran, Yogyakarta: Andi.

Kotler, Keller. 2007. Manajemen Pemasaran 1. Edisi Kedua Belas. Jakarta: PT. Indeks. Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2008. Manajemen Pemasaran. Edisi Kedua Belas

Jilid 1. Jakarta: PT. Index.

Sofjan, Assauri. 2013. Manajemen Pemasaran: Dasar Konsep dan Strategi, Jakarta: Rajawali Pers.

Yazid, 2008. Pemasaran Jasa Konsep dan Implementasi. Yogyakarta: Ekonisia.

Jurnal Vol. 03 No.02. Implementasi Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan.