

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN



4.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian yang membahas mengenai penelitian terhadap kegiatan segmentasi dan penetapan pasar sasaran pada CV. ARMICO Bandung, maka dapat di tarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Tujuan CV. ARMICO melaksanakan kegiatan segmentasi adalah sebagai berikut:
 - a) Untuk mengidentifikasi dan memahami kebutuhan konsumen.
 - b) Mengelompokkan konsumen agar mendapat segmen pasar yang lebih spesifik.
 - c) Menciptakan keunggulan bersaing..
 - d) Mengalokasikan sumber daya yang lebih tepat.
 - e) Sebagai pasar dalam penetapan pasar sasaran.
2. Tujuan penetapan pasar sasaran yang dilakukan oleh CV. ARMICO Bandung adalah sebagai berikut :
 - a) Memilih segmen pasar untuk dilayani.
 - b) Efektifitas program pemasaran.
 - c) Penciptaan image.
 - d) Loyalitas konsumen.
 - e) Memuaskan kebutuhan konsumen.

3. CV. ARMICO menjalankan kegiatan segmentasi pasarnya pada tingkat pemasaran segmen. Dengan memilih beberapa segmen untuk dilayani. Hal ini dilakukan agar CV. ARMICO dapat memfokuskan usahanya pada pasar yang telah spesifik, namun tetap merupakan pasar yang cukup besar untuk dapat memperoleh laba dan peluang pertumbuhan.
4. dalam melakukan segmentasi pasar, CV. ARMICO menjalankan langkah-langkah sebagai berikut :
 - a) Mengumpulkan informasi.
 - b) Menentukan variabel segmentasi yang akan digunakan.
 - c) Mengelompokan pasar berdasarkan variabel segmentasi yang telah ditetapkan.
 - d) Membuat profil konsumen pada masing-masing segmen berdasarkan data yang telah ditentukan.
 - e) Memilih target segmen yang paling potensial, baik dari segi ukuran, daya beli dan kemampuan perusahaan untuk melayaninya.
5. CV. ARMICO menggunakan variabel demografi, terutama usia dan pendidikan sebagai dasar dalam melakukan segmentasi.
6. CV. ARMICO menetapkan bahan pasar yang akan di segmentasi harus besar, dapat dijangkau, dapat dibedakan, dapat diambil tindakan, dan mempunyai daya beli yang memadai.

4.2 Saran

Adapun beberapa saran yang penulis dapat sampaikan adalah sebagai berikut :

1. CV. ARMICO harus konsisten dan berkonsentrasi penuh terhadap pasar sasaran yang telah mereka pilih. Sehingga sumber daya perusahaan dan kemampuan manajemen terfokus pada segmen tersebut.
2. Sebaiknya CV. ARMICO meninjau kembali segmentasi dan pasar sasarannya secara berskala. Karena kondisi pasar yang cepat berubah membuat perusahaan harus berskala mempengaruhi program pemasarannya termasuk keputusan segmentasi dan pasar sasarannya.