

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai Strategi komunikasi Pemasaran CV Bhakti Jaya Stir Mobil Dalam Menarik Minat Konsumen, peneliti dapat menyimpulkan beberapa hal dibawah ini, yaitu:

##### 1. *Product* (Produk)

CV Bhakti Jaya Stir Mobil melakukan strategi produk dalam menarik minat konsumen menggunakan beberapa unsur yang terdiri dari 2 unsur yaitu kualitas, merek. Yaitu CV Bhakti Jaya Stir Mobil menggunakan 4 armada dengan tipe yang berbeda-beda yaitu *matic* dan manual

##### 2. *Price* (Harga)

Strategi harga yang dilakukan oleh CV Bhakti Jaya Stir Mobil dalam menarik minat konsumen yaitu dengan memberikan harga potongan dan harga promosi kepada konsumen sebagai daya tarik untuk menggunakan jasa mengemudi CV Bhakti Jaya Stir Mobil. Hal ini bisa dilihat berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan oleh CV Bhakti Jaya Stir Mobil dengan memberikan potongan harga dan promosi pada saat penjualan. Strategi ini lah yang mampu menarik minat konsumen dan juga dapat menjadi pegangan dalam mempertahankan konsumen oleh CV Bhakti Jaya Stir Mobil.

##### 3. *Promosion* (Promosi)

Strategi promosi yang dilakukan oleh CV Bhakti Jaya Stir Mobil itu mengacu pada penjualan promosi yang terdiri dari, penjualan personal, periklanan, publisitas dan hubungan masyarakat. Bauran promosi telah diaplikasikan oleh CV Bhakti Jaya Stir Mobil sebagai strategi promosi untuk menarik minat konsumen. Hal ini dibuktikan berdasarkan kegiatan yang dilakukan oleh CV Bhakti Jaya Stir Mobil dengan melakukan penjualan personal dan periklanan.

#### 4. *Distribusi* (Tempat)

Strategi distribusi yang dilakukan oleh CV Bhakti Jaya Stir Mobil. Dengan memilih tempat yang cukup strategis dari pusat kota. Dimana strategi ini dipilih agar produk atau jasa mudah untuk dijangkau oleh konsumen.

### **5. 2 Saran**

Berdasarkan setelah penelitian ini dilakukan, peneliti akan memberikan beberapa saran dengan hasil pengamatan yang telah dilakukan dengan peneliti. Adapun saran tersebut menjadi beberapa bagian yang pertama itu saran bagi Perusahaan CV Bhakti Jaya Stir Mobil dan saran untuk peneliti selanjutnya.

Untuk Peneliti selanjutnya, peneliti harap memperhatikan lagi penelitian terdahulu yang diambil termasuk penelitian ini dalam hal kajian yang dirasa kurang. Penelitian ini juga diharapkan digunakan dengan sebaik mmungkin dan peneliti harap tidak disalah gunakan sebagai penelitian yang sama bagi penelitian selanjutnya.

Untuk CV Bhakti Jaya Stir Mobil, peneliti berharap CV Bhakti Jaya lebih aktif lagi dalam menggunakan media sosial sebagai media pemasaran produknya, dikarenakan di zaman sekarang media internet ini sudah menjadi kebutuhan primer bagi setiap orang. Dengan demikian strategi pemasaran CV Bhakti Jaya Stir Mobil menjadi lebih efektif dalam memasarkan produknya.`