BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Kelebihan Divisi Yakult Lady adalah cara memasarkan produk yang sebelumnya konsumen dan sipemasar diberi penjelasan sedetail mungkin tentang segala kelebihan dan kekurangan produk.
2. Strategi kepuasan pelangganya adalah Offensif dan Defensif atau mencari pelanggan baru (dengan propaganda) dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada (dengan didatangi secara rutin).
3. Strategi melayani pelanggannya adalah strategi Target dengan cara menjual produk tertentu (minuman kesehatan saja, tanpa produk lain) dan segmen tertentu (hanya di area yang telah ditentukan dengan kata lain membagi segmen secara geografis).
4. Strategi cakupan pasarnya adalah pasar ganda, yaitu satu produk untuk segala kalangan usia, ekonomi dan kelamin.
5. Dari kuosioner yang disebarkan dapat diketahui bahwa dari segala aspek produk dan pemasarannya Divisi Yakult Lady memenuhi keinginan konsumen. Terbukti dari 60 kuosioner sah 38 orang telah bertemu Yakult Lady dan dari 38 orang tersebut 100% menyatakan Yakult Lady sesuai dengan kriteria yang mereka harapkan. Sedangkan yang belum bertemu Yakult Lady mempunyai kriteria yang sama dengan yang sudah bertemu dan merasa puas.

5.2 Saran

Saran untuk lembaga agar meningkatkan kualitas komputer yang ada karena seringnya komputer eror dan kadang kurang jumlahnya menjadi hambatan saat pelajaran komputer.

Saran bagi perusahaan adalah meninjau lagi wilayah setiap center dan ratakan wilayah pembagian center tidak berdasar peta tetapi kenyataan di lapangan.