

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil observasi lapangan dan pembahasan strategi pemasaran dengan menggunakan metode *Segmenting, Targeting, dan Positioning* yang diterapkan oleh Dealer Honda Pondok Indah penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

##### 1. *Segmenting*

Pada segmentasi geografi Dealer Honda Pondok Indah daerah pemasarannya berada di kecamatan Kebayoran Baru dan Kebayoran Lama Jakarta Selatan, lalu segmentasi demografinya berdasarkan jenis kelamin, usia, pekerjaan, status perkawinan, dan pendapatan. Dalam segmentasi perilaku, konsumen membeli produk honda karena ingin mencari manfaat dari produk tersebut. Dalam segmentasi psikografis konsumen memiliki kepribadian yang suka dengan dunia modifikasi, pihak Honda mawadahi kepribadian tersebut dengan acara *Jazz & Brio Tuning Contest*.

##### 2. *Targeting*

Strategi penetapan pasar yang diterapkan oleh Dealer Honda Pondok Indah adalah strategi penetapan pasar sasaran yang berbeda (*Differentiated Targeting Marketing*). Perbandingan penjualan pada semester I (Januari – Juni) pada tahun 2018 dan 2019 mengalami penurunan pada penjualannya.

### 3. *Positioning*

Honda Brio menempati posisi pertama dalam penjualan bulan juli 2019. Hal ini dikarena Honda Brio merupakan mobil yang terjangkau di semua kelas sosial. Kemudian pada posisi paling bawah pada penjualan mobil Honda bulan Juli 2019 yaitu Honda Civic Type R. Mobil ini merupakan jajaran mobil paling atas dengan harga 1 Miliar. Untuk memberikan sebuah nilai *superior* di benak konsumen sebagai pembeda dari yang lain, mobil Honda Brio memberikan banyak fitur yang menjadi nilai unggul. Nilai-nilai unggul ini dapat ditunjukkan oleh :

a. Fitur *Dashboard* yang Fungsional

Memberikan kesenangan dalam berkendara melalui fitur *entertainment*.

b. Performa Mesin

Mobil Honda juga terkenal tenaga yang *powerfull* namun irit bahan bakar.

c. Fitur Keamanan dan Keselamatan

Memiliki *Double Safety System* dalam tipe Kunci dan fitur keselamatan berstandar Internasional.

## B. Saran

Dalam penulisan karya ilmiah ini, terdapat saran yang ingin diajukan oleh penulis sebagai berikut:

1. Dealer Honda Pondok Indah dapat selalu menjaga kualitas pelayanan dan melakukan inovasi terhadap produk dikarenakan semakin banyaknya pesaing – pesaing yang ingin menguasai pangsa pasar otomotif di Indonesia.
2. Dealer Honda Pondok Indah dapat memberikan pelayanan yang baik guna memberikan *value* yang lebih bagi konsumen. Seperti, mendapatkan *Free Drink & Snack* bagi konsumen yang datang ke Dealer Honda Pondok Indah.