

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka kesimpulan yang dapat diambil sehubungan dengan hasil penelitian, sebagai berikut:

1. Dalam melakukan strategi komunikasi pemasaran Lion Parcel menggunakan strategi *promotion mix* (Periklanan, promosi penjualan, penjualan personal, pemasaran langsung, dan hubungan masyarakat.). Dari segi periklanan dengan cara promosi menggunakan bantuan sosial media seperti Whatsapp, Facebook, dan Instagram, serta melakukan pemasangan banner dan pembuatan neon box. Dari segi promosi penjualan melakukan promosi dengan cara memberikan diskon yang besarnya tergantung dengan loyalnya konsumen serta memberikan give bagi setiap konsumen yang loyal. Dari segi pemasaran langsung mengutamakan dari segi pelayanan yang sangat ramah dan aktif. Yang terakhir dari segi hubungan masyarakat berfokus untuk mengomunikasikan layanan dari perusahaan dan image-nya ke publik.
2. Dalam melaksanakan pemasaran untuk meningkatkan daya saing, Lion Parcel menggunakan strategi yang memperhatikan dalam segi (Lokasi, Harga, Pelayanan, Kualitas dari produk dan promosinya.) Lion Parcel sudah memiliki Lokasi *offline store* yang strategis dan tempat yang terbilang nyaman serta *online store* yang memudahkan pelanggan. Segi harga untuk menghadapi daya saing mereka memiliki harga paling murah ditambah dengan diskon-diskon yang besar. Segi pelayanan memberikan kenyamanan, SDM yang kompeten, proses yang tidak ribet. Dari segi Kualitas produk Lion Parcel menghadapi daya saing dengan memberikan kualitas yang terbilang sangat baik dan memudahkan pelanggan. Terakhir dari segi promosi untuk menghadapi

daya saing, Lion Parcel melakukan promosi melalui sosial media seperti Instagram, Facebook, Instagram, serta melalui yang terbaru melalui Google ads dan memberikan giveaway kepada pelanggannya

5.2 Saran

Berdasarkan pengamatan penulis mengenai strategi pemasaran yang diterapkan oleh Lion Parcel Sleman terdapat sedikit kekurangan menurut penulis. Adapun saran yang ingin penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Saran untuk Lion Parcel Sleman lebih memaksimalkan promosi dengan trobosan menyebarkan brosur atau dapat memberikan special diskon untuk warga sekitar yang lainnya dilingkungan sekitar agar lebih dapat bersaing dengan ekspedisi disekitar, karena promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen. Dan dapat meningkatkan kualitas dari promosinya agar dapat menarik pelanggan disekitar.
2. Penelitian menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan, maka diharap untuk peneliti selanjutnya agar dapat melanjutkan penelitian dengan mengukur dari segi aspek yang berbeda dan metode yang berbeda.