BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan dimuka tentang strategi pemasaran Perusahaan Rokok 369 Tobacco Bojonegoro maka penulis menyimpulkan sebagai berikut :

Dimasa perekonomian dengan persaingan yang semakin intensif sekarang ini perusahaan dituntut memenangkan persaingan. Untuk mencapainya seorang manajer perusahaan harus membuat strategi yang mampu menembus pasar, strategi pemasaran yang diterapkan oleh Perusahaan Rokok 369 Tobacco Bojonegoro adalah segmentasi pasar yang berorientasi pada segmentasi geografis, demografis, dan psikologi, market entry strategi dan strategi bauran pemasaran yang meliputi produk, harga, tempat dan promosi.

B. Saran

melalui penulisan karya ilmiah ini ada beberapa saran yang ingin penulis kemukakan antara lain :

1. mempersiapkan internal manajemen dengan lebih baik dan didukung sarana dan prasarana pendukung .
2. sosialisasi secara intensif kepada beberapa kelompok masyarakat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. intropeksi diri yang dilakukan oleh perusahaan sangatlah perlu dilakukan agar dapat meningkatkan kinerja manajemen yang tidak kalah dalam menghadapi perubahan dimensi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id