

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Strategi pemasaran modem HiFi yang dijalankan PT Sinar Digital Terdepan saat ini masih kurang maksimal, terutama pada aspek promosi digital dan diferensiasi produk.
2. Persaingan yang ketat membuat penjualan produk cenderung stagnan karena perusahaan belum mampu menciptakan keunggulan kompetitif yang kuat.
3. Pelayanan purna jual yang baik menjadi modal yang dapat dikembangkan untuk membangun loyalitas pelanggan.
4. Pelaksanaan kerja praktek ini memberikan pengalaman berharga bagi penulis dalam memahami praktik pemasaran di lapangan, termasuk interaksi dengan pelanggan dan pemahaman teknis produk.

#### **5.2 Saran**

1. Optimalisasi Pemasaran Digital – Menggunakan media sosial dan platform online untuk promosi, misalnya Instagram, TikTok, dan Facebook, agar jangkauan konsumen lebih luas.
2. Diferensiasi Produk – Menawarkan paket bundling atau layanan tambahan seperti garansi lebih panjang atau konsultasi gratis untuk meningkatkan daya tarik produk.
3. Perluasan Jaringan Distribusi – Menjalin kemitraan dengan reseller di berbagai wilayah untuk memperluas pasar.
4. Penguatan Branding – Melakukan kampanye brand awareness secara konsisten agar produk modem HiFi lebih dikenal dan dipercaya masyarakat.