5. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Di dalam segala macam usaha, persaingan sudah menjadi hal yang mutlak. Di dalam segala macam persaingan, terdapat bermacam-macam cara untuk memenangkan pertempuran. Salah satu peranan ujung tombak dalam persaingan adalah strategi *marketing*. Untuk menghasilkan suatu strategi *marketing* yang baik dibutuhkan sistem *marketing* yang terkoordinasi, bersinkronasi dan saling berintegrasi satu dengan yang lainnya.

Mengemban studi di jurusan Desain Komunikasi Visual, tidak hanya belajar mengenai bagaimana cara mendesain media promosi yang bagus, kreatif, inovatif dan komunikatif, tetapi juga belajar mengenai ilmu *marketing* dimana mahasiswa dapat merancang suatu strategi *marketing* yang berintegrasi dengan *visual communication*, *target market*, *product*, *place* dan hal-hal lain yang terkait dengan promosi dan pemasaran.

Disini penulis belajar banyak hal tentang *IMC* yang tidak hanya melalui teori, tetapi dalam prakteknya hal-hal yang telah ditetapkan dalam teori dapat menyimpang dan itu sangat mungkin terjadi. Sebagai contoh ketika penulis melakukan observasi mencari kompetitor yang sangat spesifik dengan ciri-ciri seperti Es Teler 77 sangatlah sulit. Sebab berbicara tentang produk makanan di mal, pada dasarnya semua restoran adalah kompetitor (personal conversation, 2 Februari 2008).

Sebelum berperang hal terpenting adalah mengenal dan mempelajari dahulu kelebihan dan kelemahan dari lawan. Sebelum penulis merancang strategi, penulis perlu untuk melihat kelebihan dan kelemahan Es Teler 77 dengan analisis *SWOT*. Karena hal yang biasa dianggap sepele bisa menjadi kelemahan yang fatal. Hasil observasi penulis di beberapa rumah makan, banyak orang mencuci tangannya sebelum dan sesudah makan. Hal ini kelihatannya sepele, tetapi restoran yang tidak menyediakan wastafel dapat kehilangan pelanggan satu demi satu tanpa disadari. Sebab suatu ketika penulis bersama dengan saudara penulis di

suatu resoran yang tidak memiliki wastafel, tiba-tiba suatu keluhan keluar dan mengatakan tidak ingin ke restoran ini lagi karena tidak tersedia wastafel.

Strategi *Blue Ocean* sangat berguna untuk mengembangkan ide yang lebih kreatif dan menarik karena dengan strategi tersebut, penulis tidak lagi terbelenggu dalam lingkup yang mengharuskan Es Teler 77 untuk mengikuti aturan main berperang dalam promosi lama seperti promo diskon kartu kredit, tetapi penulis dapat menciptakan strategi promosi baru yang tidak pernah terpikirkan oleh orang lain. Tidak semua orang memiliki kartu kredit, kelemahan inilah yang menjadikan kelebihan bagi penulis untuk membuat promosi tanpa kartu kredit yaitu diskon 50% dengan *Stamp Card*. Dalam hal ini diharapkan membuat konsumen-konsumen kompetitor tertarik beralih kepada Es Teler 77.

Selain memiliki *positioning*, Es Teler 77 juga perlu menempatkan dirinya sebagai suatu karakter spesial dalam ajang *event* tertentu atau menjadi sponsor. Contohnya seperti menempatkan dirinya dalam kejuaraan sepeda yang memiliki hubungan erat dengan slogannya "Juara Indonesia" dan kegiatan tersebut sangat digemari masyarakat khususnya Surabaya. Hal ini adalah salah satu promosi dengan cara kreatif dimana masyarakat dapat mengingat nama Es Teler 77 ketika beraktivitas dengan sepeda. Ingat sepeda, ingat Es Teler 77.

5.2. Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis menyarankan agar Es Teler 77 tetap harus mengembangkan usahanya terutama dalam hal promosi yang berperan menjadi ujung tombak. Untuk menghasilkan promosi-promosi yang menarik dan menguntungkan, Es Teler 77 harus menggabungkan promosi jangka pendek dan jangka panjang yang berkaitan agar tujuan promosi menjadi jelas, terfokus, efektif, efisien dan tercapai dengan hasil yang memuaskan.

Karya ini dapat dijadikan bahan referensi, diaplikasikan dengan mengajak kerjasama dengan seluruh Es Teler 77 di Indonesia khususnya Jakarta dan dapat disempurnakan lagi oleh pihak Es Teler 77. Penulis juga menyarankan agar siapapun juga yang hendak mengambil tugas akhir agar selalu berpedoman bahwa pekerjaan ini adalah nyata dan harus ikut merasa memiliki, dengan begitu barulah dapat bekerja sungguh-sungguh dan menjadi pengalaman berarti.