

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Bagian terakhir dari laporan kerja praktek ini penulis mengemukakan kesimpulan dan saran-saran yang dapat ditarik dari hasil penelitian yang dilakukan di CV. Makna motor Padang. Atas dasar kesimpulan tersebut akan diberi beberapa saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan dalam meningkatkan dan mengembangkan usahanya.

1 Kesimpulan

CV. Makna Motor adalah showroom mobil bekas di daerah khusus sumatra barat khususnya kota Padang, , showroom ini melayani pembelian mobil baru/bekas. Dalam melakukan penjualan, perusahaan langsung mendatangkan kendaraan tersebut dari Jakarta dan kemudian diletakkan di ruang pameran (showroom) perusahaan yang telah tersedia. Dalam melakukan penjualan perusahaan menggunakan salesman yang berfungsi mencari pelanggan baik pelanggan lama mau

CV. Makna Motor dalam melakukan penjualan kendaraan memakai tiga sistem penjualan yaitu secara tunai, secara kredit dan sistem tukar tambah.

- a. Secara Tunai

Penjualan secara tunai adalah penjualan yang dilakukan dengan langsung membayar kontan sesuai dengan transaksi dan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli pun pelanggan baru.

b. Secara Kredit

Penjualan secara kredit adalah apabila pembeli belum membayar sejumlah harga yang telah ditentukan sekaligus maka pembayarannya dapat dengan cara mencicil dalam jangka waktu yang telah ditentukan

c. Sistem Tukar Tambah

Konsumen dapat menukarkan kendaraan mereka sebelumnya dengan kendaraan baru atau bekas yang ditawarkan CV. Makna Motor dengan menambah pembayarannya.

CV. Makna Motor berusaha memberikan yang terbaik bagi kepuasan pelanggannya, sebab kepuasan pelanggan dirasakan mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap pencapaian tujuan perusahaan.

CV. Makna Motor untuk meningkatkan *volume* penjualan adalah :

- a. Memberikan potongan harga lebih murah terhadap konsumen yang membeli secara tunai.
- b. Uang muka ringan bagi pembayaran kredit.
- c. Memberikan jangka waktu pembayaran yang ideal bagi pembelian secara kredit agar tidak terlalu memberatkan bagi pembeli tersebut.

- d. Berusaha untuk memberikan harga yang lebih murah dibandingkan dengan para pesaing.

CV Makna Motor, menetapkan harga jual berdasar 2 metode yaitu :

- a. Berdasarkan orientasi kepada biaya, yaitu menetapkan harga jual atas dasar biaya yang telah dikeluarkan.
- b. Berdasarkan orientasi terhadap permintaan, yaitu menetapkan harga jual rendah apabila permintaan lemah, begitu juga sebaliknya yang sering disebut dengan diskriminasi harga.

Harga-harga tersebut diterapkan atas beberapa kebijaksanaan yang diberikan CV. Makna Motor yaitu :

1. Biaya gaji sopir
2. Biaya transportasi laut seperti kapal
3. Biaya pengganti bahan bakar
4. Biaya pemindahan balik nama pemilik kendaraan
5. Biaya pajak mobil
6. Biaya sewa tempat
7. Biaya servis mobil
8. Biaya asuransi
9. Biaya promosi



Jadi, berdasarkan dari metode penetapan harga jual diatas, maka selama ini CV. Makna Motor telah menggunakan penetapan harga berdasarkan kepada biaya dikeluarkan sampai produk tersebut ditangan konsumen.

2 Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan diatas dapat ditarik saran-saran yang bermanfaat bagi perusahaan tersebut :

1. Agar selalu di pertahankan dan lebih d tingkatkan lagi pelayananya terhadap konsumen atau pembeli/penjual..

