

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka sebagai penutup laporan ini penulis mencoba memberikan kesimpulan yang disertai dengan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perkembangan perusahaan yang bersangkutan. Penulis dapat menyimpulkan bahwa bauran promosi yang digunakan CV. Berlian Utama Motor adalah sebagai berikut :

CV. Berlian Utama Motor menggunakan lima bauran promosi untuk mempromosikan produknya yaitu periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan hubungan masyarakat dan pemasaran langsung. Dalam pelaksanaan kegiatan promosi seperti di dalam bauran promosi periklanan CV. Berlian Utama Motor menggunakan media cetak koran, bauran promosi yang kedua yaitu penjualan pribadi, CV. Berlian Utama Motor mencari pelanggan atau memprospek dan mengkualifikasikannya, prapendekatan, *brochure presentation*, penutupan, bauran promosi yang ketiga yaitu promosi penjualan. CV. Berlian Utama Motor menawarkan undian hadiah memenangkan hadiah topi dan kacamata branded serta voucher belanja di Matahari Departement Store, bauran promosi yang keempat yaitu hubungan masyarakat dengan terlibat dalam acara 'Toyota City Tour'. bauran promosi

yang kelima yaitu pemasaran langsung dengan menggunakan media sosial BBM dan telemarketing untuk melakukan kegiatan promosi.

Media promosi yang paling dominan digunakan oleh CV Berlian utama motor melalui *brochure presentation* karena media ini dapat menjelaskan bagaimana kondisi fisik mobil sehingga memudahkan konsumen untuk menilai bagaimana kondisi dari mobil yang akan di beli selain itu konsumen juga bisa lansung melihat bagaimana biaya mobil dan jika masyarakat melakukan kredit konsument tersebut dapat langsung memahami bagaimana biaya yang akan mereka cicil hingga mobil tersebut lunas.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dilakukan, maka penulis memberikan beberapa saran diantaranya, agar CV. Berlian Utama Motor dapat membuat iklan koran yang lebih menarik tidak hanya menampilkan harga dan tipe mobil tetapi juga menampilkan promosi penjualan yang ditawarkan oleh CV. Berlian Utama Motor untuk menarik perhatian pembaca.

Untuk kendala dalam melakukan promosi CV Berlian Utama Motor sebaiknya dapat menekan biaya-biaya yang dibutuhkan dan meminimalkan waktu yang terpakai dalam setiap kegiatan promosi dan selalu berusaha memberikan promosi yang baik serta menerima masukan dari setiap konsumen yang membeli mobil di CV Berlian Utama Motor karena jika masukan dan keinginan konsumen tersebut tidak terpenuhi akan memancing media masa untuk memberikan isu-isu negatif yang akan berdampak pada aktifitas penjualan dan promosi CV Berlian Utama Motor.

Untuk karyawan CV berlian Utama Motor Memberikan reward kepada salesman yang bisa menjual mobil dalam jumlah banyak untuk meningkatkan kinerjanya dan lebih gencar mempromosikan produk perusahaan. Reward yang diberikan berupa uang tips dan bonus, untuk bonus CV Berlian Utama Motor setidaknya memberikan 50% dari gaji karyawan. Dengan ini salesman dari CV Berlian Utama Motor lebih termotivasi untuk melakukan kegiatan promosinya.

Sebaiknya CV Berlian Utama Motor tidak hanya memberikan uang tips dan bonus salesman yang telah menjual kendaraan melebihi target atau kepada karyawan yang sudah menjual produk sesuai target, perusahaan sebaiknya meniadakan atau memberikan karyawan tersebut paket tour liburan ke luar kota agar karyawan dari CV Berlian Utama Motor lebih termotivasi untuk menjual dan meningkatkan kegiatan promosi selain itu kegiatan ini juga membuat salesman dari CV Berlian Utama Motor menjadi lebih nyaman bekerja di perusahaan.

