

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. Auto Fallen Bukittinggi. Atas dasar kesimpulan tersebut akan diberi beberapa saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan dalam meningkatkan dan mengembangkan usahanya.

1 Kesimpulan

Struktur dan sistem organisasi yang digunakan CV. Auto Fallen adalah sistem organisasi garis, dimana kekuasaan tertinggi terletak pada pimpinan sekaligus sebagai pemilik.

Berdasarkan kebijaksanaan harga, CV. Auto Fallen telah menggunakan penetapan harga berdasarkan kepada biaya yang dikeluarkan sampai produk tersebut ditangan konsumen. Aspek-aspek yang diperhatikan dalam penetapan harga tersebut seperti : gaji sopir, transportasi laut, bahan bakar, balik nama, pajak,sewa tempat, service mobil, asuransi dan promosi. Kebijakan lainnya juga ditetapkan dengan memberikan potongan harga, uang muka yang ringan dan memberikan jangka waktu yang ideal bagi pembelian secara kredit.

Kebijakan pelayanan yang dilakukan CV. Auto Fallen yaitu menyediakan suku cadang asli dan bengkel service yang merupakan perwujudan tanggung jawab

perusahaan kepada konsumen atau pelanggan dengan diharapkan mereka dapat merasa terjamin mengenai peralatan maupun perbaikan kendaraan.

Kebijakan promosi yang digunakan CV. Auto Fallen adalah promosi yang bersifat *advertising* seperti radio, surat kabar yang jangkauannya luas mencapai pelosok desa serta provinsi. Selain itu, CV. Auto Fallen juga menggunakan *personal selling* seperti *salesman* yang tetap sebagai suatu aktivitas promosi pada perusahaan.

Pada kebijakan distribusi CV. Auto Fallen hanya menggunakan satu pedagang besar atau pengecer dalam daerah pasar tertentu. Dengan hanya menggunakan satu penyalur perusahaan akan lebih mudah dalam mengadakan pengawasan pada tingkat harga maupun pada usaha kerja sama dengan penyalur pada periklanan.

2 Saran-saran

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

1. Dalam menetapkan kebijaksanaan promosi, baik promosi yang dilakukan sebelum atau sesudahnya. Perusahaan harus berusaha sebanyak mungkin menarik para konsumen untuk lebih mengenal produk ini dengan melalui beberapa cara yang lebih agresif dan intensif seperti radio, surat kabar yang jangkauannya ke desa-desa, daerah dan nasional. Sedangkan promosi setelah dilakukannya penjualan adalah suatu tindakan yang harus ditingkatkan, terutama pelayanan terhadap produknya yang mencakup

pelayanan perbaikan dan perawatan, pengadaan suku cadang, pencucian serta salon mobil dan service lainnya yang diperlukan untuk penjualan kendaraan tersebut.

2. CV. Auto Fallen harus mampu membuktikan pada pelanggan bahwa produk mobil yang dijual mempunyai keunggulan yang lebih dibagian kualitas produk dibandingkan para pesaing lainnya.
3. Pelayanan yang diberikan perusahaan haruslah pelayanan terbaik dalam melayani setiap para konsumennya agar para konsumen tersebut merasa tertarik dan mengesankan.
4. Untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, hendaknya perusahaan mempertimbangkan dan mensurvei langkah-langkah dalam persediaan mobil sehingga dapat memperkecil kemungkinan terjadinya kekosongan mobil yang dibutuhkan konsumen serta mobil jenis apa yang sedang banyak diminati oleh para konsumen.
5. Perusahaan hendaknya memperhatikan keinginan konsumen, dengan memperhatikan kualitas mobil yang ada sudah memenuhi standar permintaan atau tidak.
6. Untuk para karyawan, perusahaan juga harus memperhatikan kenyamanan para karyawannya dalam bekerja seperti kelengkapan perlengkapan yang ada di perusahaan agar proses kegiatan yang dilakukan tidak terhambat.
7. Dalam penyaluran distribusi, sebaiknya CV. Auto Fallen menambahkan atau membuka cabang di daerah berkembang lainnya seperti di Padang,

Darmashraya, Solok dan daerah lain agar pendistribusian atau penjualan mobil tidak terpusat hanya disatu tempat.

