

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya. Maka pada bab ini penulis akan menarik kesimpulan dan saran yang mungkin dapat menjadi bahan masukan atau pertimbangan untuk PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang dalam meningkatkan volume penjualannya.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berikut adalah kesimpulan yang dapat menjadi bahan masukan atau pertimbangan PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang:

1. Upaya peningkatan penjualan motor yang dilakukan PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang yaitu melalui strategi pemasaran berdasarkan indikator produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Dari keempat strategi pemasaran tersebut, strategi yang paling dominan dalam meningkatkan volume penjualan adalah indikator tempat (*place*). Hal ini dikarenakan lokasi PD Panca Motor Palembang strategis, sehingga mudah dijangkau oleh konsumen. Sedangkan, strategi pemasaran yang kurang efektif yaitu indikator Promosi (*promotion*). Hal ini disebabkan kurang gencarnya perusahaan dalam mempromosikan produk melalui media sosial.
2. Kendala yang terjadi dalam upaya peningkatan penjualan motor PD Panca Motor Yamaha KM. 5 Palembang yaitu:
  - a. Penyebaran brosur yang dilakukan *salesman* secara langsung kepada konsumen seperti membagikan brosur di pinggir jalan kurang efektif.
  - b. Perusahaan kurang gencar dalam memasarkan produk melalui media sosial, seperti hanya ada akun *Instagram*, *Facebook*, dan *Whatssapp*. Jumlah *followers* nya yang masih minim, serta postingan yang *diupload* kurang menarik.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Meningkatkan promosi penjualan motor dengan cara melakukan periklanan seperti melakukan peningkatan promosi melalui media cetak yang lebih gencar, memberikan potongan harga atau diskon yang menarik bagi konsumen, serta dapat berkomunikasi dengan baik dan cepat tanggap dalam menghadapi konsumen.
2. Mengatasi berbagai kendala dalam peningkatan penjualan motor dengan cara:
  - a. Melakukan upaya penyebaran brosur yang lebih menarik dan efektif misalnya dengan menyebarkan *broadcast* disertai poster yang menarik.
  - b. Perusahaan diharapkan membuat akun sosial media lainnya seperti akun *tiktok* dan *Youtube* sebagai media promosi, serta mengupload konten disertai deskripsi semenarik mungkin agar calon pembeli tertarik terhadap produk yang ditawarkan.