

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian yang penulis kemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan dan memberikan saran yang diharapkan bisa membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan jasa perbaikan dan perawatan mobil Bengkel Pass Palembang sehingga dapat memberikan manfaat bagi perusahaan agar dapat lebih baik lagi dalam melakukan kegiatan promosi perusahaan guna meningkatkan jumlah pelanggan yang menggunakan jasa perbaikan dan perawatan mobil Bengkel Pass Palembang.

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat penulis ambil berdasarkan data-data yang diperoleh dan hasil dari analisis adalah sebagai berikut:

1. Bengkel Pass Palembang dalam kegiatan promosinya sudah menggunakan personal selling dan media periklanan seperti koran dan brosur dalam menginformasikan jasa perusahaan kepada calon pelanggan dan dalam kurun waktu dari tahun 2011 sampai 2015, perusahaan hanya melakukan kegiatan promosi melalui media iklan sebanyak 5 kali.
2. Berdasarkan perhitungan koefisien korelasi dan koefisien penentu bahwa pengaruh biaya promosi terhadap peningkatan jumlah pelanggan hanya 13,69% sedangkan sisanya 86,31% berasal dari faktor lain seperti pelayanan yang diberikan kepada pelanggan

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka penulis mencoba untuk memberikan saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan bisa dijadikan masukan bagi perusahaan. Adapun saran yang dapat penulis sampaikan adalah:

1. Bengkel Pass Palembang sebaiknya meningkatkan dan gencar melakukan promosi seperti promosi di media koran dan brosur ditingkatkan lagi dengan melakukan lebih dari 1 kali dalam setahun, untuk brosur layout dan isinya

dibuat semenarik mungkin agar orang tertarik untuk membacanya dengan cara ini kemungkinan besar peluang bisa membantu meningkatkan jumlah pelanggan yang menggunakan jasa perbaikan dan perawatan mobil Bengkel Pass Palembang tersebut. Dan juga Bengkel Pass Palembang sebaiknya mencoba untuk menambah media promosi yang lainnya seperti radio dan spanduk karena media promosi radio memiliki jangkauan yang luas dan juga dapat di dengarkan dimana saja oleh siapa saja. Sedangkan spanduk jika di pasang di tempat atau lokasi yang strategis akan sangat membantu dalam menarik minat calon konsumen.

2. Karena pengaruh faktor biaya promosi yang kecil terhadap peningkatan jumlah pelanggan maka perusahaan sebaiknya selain menambah strategi promosi yang sudah ada sebaiknya juga Bengkel Pass Palembang meningkatkan biaya promosi, meningkatkan kualitas dan pelayanan kepada pelanggan yang menggunakan jasa perbaikan dan perawatan Bengkel Pass Palembang. Karena hal ini bisa membantu dalam peningkatan jumlah pelanggan sehingga target perusahaan dalam meningkatkan jumlah pelanggan bisa tercapai atau bahkan melebihi target tersebut.