

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Analisis Belum Tercapainya Target Penjualan Suku Cadang Motor (Studi Kasus Toko Chandra Motor KM 7) dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian pada Toko Chandra Motor, penulis menyimpulkan dua masalah, yakni masalah pertama mengenai faktor-faktor apa saja yang menyebabkan belum tercapainya target penjualan yakni harga produk lebih mahal yang dikarenakan barang yang datang tidak langsung kepada tangan produsen melainkan harus dikirimkan terlebih dahulu sehingga memerlukan biaya transportasi, kedua pemberian harga diskon yang kurang menarik seperti diskon yang hanya diberikan 5% untuk jumlah banyak, ketiga kurangnya promosi yang menarik, hal yang ketiga Toko Chandra Motor KM 7 tidak menggunakan alat promosi melainkan hanya mouth to mouth saja tanpa paksaan, keempat karyawan bekerja kurang efektif yang sering menggunakan handphone disaat pelanggan datang dan pelayanan yang kurang memuaskan seperti tidak memberikan sapaan dan senyuman. Sehingga, permasalahan tersebut apabila dikaitkan dengan bauran promosi, harga produk lebih mahal dan harga diskon yang kurang menarik (*Price*), kurangnya kegiatan promosi (*Promotion*) dan karyawan yang bekerja kurang efektif serta pelayanan yang kurang memuaskan (*People*).
2. Berdasarkan hasil penelitian mengenai pembahasan yang kedua yaitu solusi untuk mengatasi agar dapat tercapainya target penjualan pada Toko Chandra Motor KM 7 yakni, menurunkan harga jual sedikit lebih rendah dan meningkatkan modal usaha, melakukan kegiatan promosi yang efektif, memberikan potongan harga, memberikan intensif bagi karyawan dan melakukan pengawasan serta pengarahan terhadap

karyawan. Semua solusi diberikan agar Toko Chandra Motor dapat tercapainya target penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisi dan pembahasan yang dilakukan, maka saran yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Toko Chandra Motor KM 7 hendaknya menurunkan harga sehingga konsumen dapat berbelanja dengan harga terjangkau serta meningkatkan minat konsumen berbelanja, kemudian hendaknya Toko Chandra Motor KM 7 dapat memberikan promosi yang menarik seperti melakukan pemasangan banner, memasang iklan di media masa melalui tv, koran, memasang spanduk yang menarik, membuat katalog dan bisa juga dipromosikan melalui *facebook, Instagram*.
2. Toko Chandra Motor KM 7 tetap terus meningkatkan kualitas pelayanan dengan memberikan sapaan, senyuman, sopan dan ramah terhadap Toko Chandra Motor KM 7 agar pelanggan merasa puas dan tidak teracuhkan ketika berbelanja dan atasan harus bisa mengarahkan semua pekerjaan yang dilakukan karyawan guna dapat meningkatkan efektivitas karyawan agar karyawan dapat semangat menjalankan tugasnya. Atasan juga harus dapat memberikan motivasi, memberikan intensif untuk membuat karyawan Toko Chandra Motor semangat dalam menjalankan tugasnya masing-masing.