

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab terakhir ini akan ditarik kesimpulan berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, dan juga saran-saran yang bermanfaat sebagai jalan keluar ke arah pemecahan masalah yang sedang dihadapi oleh PD. Teman Baru Palembang dalam rangka pencapaian target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha.

#### A. Kesimpulan

1. PD. Teman Baru Palembang adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor suku cadang asli sepeda motor Yamaha yang dalam pemasaran suku cadang asli sepeda motor Yamaha belum mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Pada tahun 1999, target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha yang ditetapkan hanya tercapai sebesar **88,97 %**; pada tahun 2000, target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha yang ditetapkan hanya tercapai sebesar **88,82 %**; dan pada tahun 2001 target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha yang ditetapkan hanya tercapai sebesar **88,35 %**.
2. Dalam penyampaian produk kepada konsumen, PD. Teman Baru Palembang menggunakan saluran distribusi tidak langsung, yaitu Produsen → Distributor → Agen dan Pengecer → Konsumen.

3. Aktivitas promosi yang dilakukan oleh PD. Teman Baru Palembang yaitu :
- a. Pembuatan kartu nama perusahaan yang diberikan secara cuma-cuma pada waktu konsumen membeli suku cadang asli sepeda motor Yamaha.
  - b. Pembuatan kalender yang juga diberikan secara cuma-cuma sewaktu konsumen membeli suku cadang asli sepeda motor Yamaha pada akhir tahun.
  - c. Pemasangan papan nama dealer resmi Yamaha atau spanduk-spanduk resmi Yamaha di depan kantor perusahaan agar konsumen lebih mengenal suku cadang asli sepeda motor Yamaha.
  - d. Adanya promosi penjualan berupa pemberian diskon / potongan pembelian, yaitu :
    - 1) Promosi kepada agen.

Promosi kepada agen yaitu dengan memberikan diskon khusus sebesar 20 %, dengan kriteria : jumlah pembelian di atas Rp. 10.000.000,00.
    - 2) Promosi kepada pengecer.

Promosi kepada pengecer yaitu perusahaan memberikan diskon sebesar 15 %, dengan kriteria : jumlah pembelian berkisar dari Rp. 5.000.000,00 s/d Rp. 10.000.000,00.
    - 3) Promosi kepada konsumen / pembeli biasa.

Promosi kepada konsumen / pembeli biasa yaitu dengan memberikan hadiah berupa stiker-stiker.

## B. Saran-saran

1. Dalam upaya pencapaian target penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha, maka sebaiknya PD. Teman Baru Palembang memperluas daerah pemasaran terutama daerah-daerah yang masih belum terjangkau oleh agen dan pengecer (toko-toko) yang menjadi pelanggan PD. Teman Baru Palembang ( seperti daerah Bangka, Belitung, Baturaja, Bengkulu, Lahat, Belitang, Prabumulih, Jambi, dan daerah terpencil lainnya ) dengan cara menambah tenaga penjual (salesman) sebanyak 2 orang lagi dari 3 orang tenaga penjual (salesman) yang telah ada, khususnya untuk daerah-daerah terpencil atau daerah yang sulit dijangkau. Hal ini dilakukan agar daerah-daerah yang sulit dijangkau oleh agen dan pengecer masih dapat membeli dan menjual suku cadang asli sepeda motor Yamaha yang dipasarkan oleh PD. Teman Baru Palembang.
2. Pemberian potongan pembelian kepada para agen dan para pengecer agar lebih diperhatikan lagi ( seperti penambahan potongan pembelian ), hal ini dilakukan agar para agen dan para pengecer lebih bersemangat lagi untuk memasarkan suku cadang asli sepeda motor Yamaha yang pada akhirnya akan meningkatkan volume penjualan suku cadang asli sepeda motor Yamaha.
3. Kunjungan tenaga penjual (salesman) terhadap pelanggan agar lebih ditingkatkan lagi supaya jangan sampai terjadi kekosongan produk pada pelanggan ( misalnya dalam sebulan dilakukan kunjungan terhadap pelanggan sebanyak 2 s/d 3 kali kunjungan ).

4. Perusahaan hendaknya selalu memperhatikan perusahaan pesaing yang menjual produk yang sejenis, misalnya sistem potongan penjualan dan cara pembayarannya serta produk baru yang dijual.
5. Promosi yang dilakukan jangan hanya terfokus pada dalam kota saja, untuk di luar kota sebaiknya juga dilakukan promosi agar masyarakat lebih mengenal produk PD. Teman Baru Palembang.
6. Perusahaan juga harus dapat membina hubungan yang baik dengan para pelanggan serta memperhatikan segala keluhan-keluhan atau klaim-klaim dari para langganan dan berusaha untuk mencari jalan pemecahannya atau solusinya, sehingga perusahaan dapat lebih mengetahui apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari para pelanggan.