

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Pada bab ini, penulis menguraikan mengenai kesimpulan hasil pembahasan atas strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan PT. BBL Dharmala Finance cabang Palembang, dimana ada beberapa alternatif yang dapat meningkatkan volume penjualan cabang melalui beberapa kegiatan, antara lainnya;

1. Pemberian pelayanan administrasi yang baik kepada konsumen atau lessee secara tidak langsung akan mempengaruhi volume penjualan produk.
2. Perusahaan perlu mempertahankan konsumen yang lama dan membina hubungan yang baik agar konsumen tidak melupakan produk, dan melakukan pembelian ulang terhadap produk. (repeat order)
3. Perlunya digiatkan kunjungan yang rutin terhadap konsumen, dealer dan supplier agar mereka merasa diperhatikan, dan mengingatkan akan keberadaan perusahaan.
4. Memaksimumkan keuntungan melalui suku bunga yang rendah namun ditambah dengan biaya provisi atau biaya survey atau biaya lainnya.

5.2. Saran - saran

1. Selalu mengikuti perkembangan usaha para konsumen dan mengadakan ' follow up' melalui penawaran produk bagi usahanya.
2. Memberikan plafond kredit (Maksimum nilai pembiayaan) terhadap konsumen yang selama ini selalu mengangsur secara tepat waktu dan merupakan customer yang baik. (Best Customer)
3. Bagi Best Customer diusahakan diberikan pelayanan yang khusus baik mengenai suku bunga maupun biaya pembiayaan lainnya sehingga konsumen atau lessee tidak pindah kepada perusahaan pembiayaan lainnya.
4. Mengadakan temu wicara dengan para supplier maupun para konsumen sebagai sarana agar produk lebih dikenal dan menjalin hubungan kerjasama yang baik.
5. Menerima masukan dari para konsumen mengenai produk, apakah kelemahan produk terhadap pesaing yang ada, apakah produk perlu direalisasikan, dan sebagainya.
6. Informasi mengenai bauran pemasaran para pesaing sangat bermanfaat bagi tercapainya sasaran pemasaran.