BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dan analisis yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka pada bagian akhir dari penulisan skripsi ini memberikan kesimpulan dan saran sebagai alternatif pemecahan masalah yang dihadapi oleh CV. Giri Nugraha Sentosa motor cabang Palembang serta sebagai masukan bagi peningkatan usaha dimasa yang akan datang.

A. Kesimpulan

1. CV. Giri Nugraha Sentosa Motor cabang palembang adalah perusahaan distributor yang bergerak di bidang pemasaran kendaraan roda dua dari negara RRC dengan merk Sanex dan kegiatan pemasarannya meliputi 3 S, yaitu Sales, Service dan Sparepart.
2. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh CV. Giri Nugraha Sentosa Motor cabang Palembang adalah periklanan, personal selling dan promosi penjualan.
3. Iklan yang divisualisasikan melalui surat kabar dan radio hanya bersifat informasi sehingga keunggulan dari sepeda motor Sanex yang ditawarkan tidak terkomunikasi dengan jelas.
4. Tingkat efektivitas iklan pada CV. Giri Nugraha Sentosa Motor kurang efektif dibanding pesaingnya terutama pada PT. Jialing kharisma Motor, namun lebih efektif dibandingkan dengan PT. Prima Karya Abadi, kecuali untuk periode bulan November 2000-April 2001

dimana pengeluaran biaya iklan pada PT. Prima Karya Abadi lebih efektif dibandingkan dengan CV. Giri Nugraha Sentosa Motor.

5. Kegiatan personal selling hanya bersifat pasif, dimana sales person hanya melayani konsumen di kantor pemasaran saja.
6. Kegiatan promosi penjualan yang dilakukan oleh CV. Giri Nugraha Sentosa Motor adalah mengadakan kegiatan pameran baik bersama maupun sendiri, serta memberikan hadiah langsung berupa helm dan jaket kepada konsumen yang membeli sepeda motor Sanex tipe apa saja setiap bulannya.
7. CV. Giri Nugraha Sentosa Motor tidak melakukan kegiatan publisitas sebagai sarana promosi karena belum mempunyai tenaga untuk melakukan pendekatan dengan konsumen dan lembaga-lembaga yang berhubungan dengan kegiatan publisitas tersebut.
8. Dari keseluruhan kegiatan promosi yang dilakukan oleh CV. Giri Nugraha Sentosa Motor, kegiatan periklanan melalui surat kabar Sumatera Ekspress dan radio Atmajaya dinilai sangat efektif untuk menjangkau lebih banyak calon konsumen, efisien dan mencapai tujuan perusahaan.
9. Selain kegiatan periklanan dinilai paling efektif, kegiatan promosi penjualan melalui pameran bersama juga sangat efektif karena pengunjung yang datang ke tempat pameran lebih banyak dan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan pameran tersebut lebih kecil.

B. Saran

1. CV. Giri Nugraha Sentosa Motor sebaiknya meningkatkan kembali kegiatan periklanan melalui surat kabar dan radio. Kegiatan periklanan tersebut sebaiknya tidak hanya sebatas pada satu surat kabar (Sumatera Express) dan satu radio (radio Atmajaya) saja tetapi juga bisa melalui surat kabar Sriwijaya Post dan radio lainnya seperti radio Smart FM.
2. CV. Giri Nugraha Sentosa Motor sebaiknya tidak hanya mengandalkan promosi melalui periklanan, namun juga lebih mengoptimalkan dan mendayagunakan promosi melalui personal selling.
3. CV. Giri Nugraha Sentosa Motor harus mengoptimalkan kegiatan personal selling yang bersifat aktif, dimana sales person dapat mencari order di luar kantor pemasaran dan mendekati perusahaan swasta (BUMS) dan perusahaan pemerintah (BUMN).
4. CV. Giri Nugraha Sentosa Motor sebaiknya meningkatkan kegiatan promosi penjualan melalui pameran bersama.
5. CV. Giri Nugraha Sentosa Motor sebaiknya meningkatkan promosi penjualan dengan memberikan service dan ganti olie gratis kepada konsumen yang membeli sepeda motor Sanex tipe apa saja seperti