

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari Kerja Praktik di PT. Muncul Jaya Abadi adalah sebagai berikut :

1. Strategi penjualan motor Honda yang diterapkan di PT. Muncul Jaya Abadi bahwa sales marketing harus lebih sering melakukan *Canvassing* untuk meningkatkan penjualan di bulan berikutnya.
2. Penulis sudah merencanakan program sesuai dengan kegiatan untuk menjaga pelayanan yang terbaik agar minat konsumen bertambah, karena konsumen sering kali memberitahu ke saudara atau kerabat terdekatnya atas pelayanan yang diberikan dari sales marketing kepada konsumen sangat baik.

Walaupun demikian, penulis menyadari bahwa analisis ini masih memiliki kelemahan dikarenakan keterbatasan kemampuan dan kendala yang dihadapi selama pembuatan laporan Kerja Praktik ini.

5.2 Saran

Dalam melaksanakan kerja praktik di PT. Muncul Jaya Abadi, penulis mempunyai saran sebagai berikut :

1. Melakukan promosi secara rutin baik secara langsung atau melalui social media.
2. Melakukan kerja sama yang baik dengan tim untuk mendapatkan konsumen yang lebih banyak.