

BAB IV
HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

Tabel perkembangan jumlah konsumen bulan Juli – Agustus tahun 2023

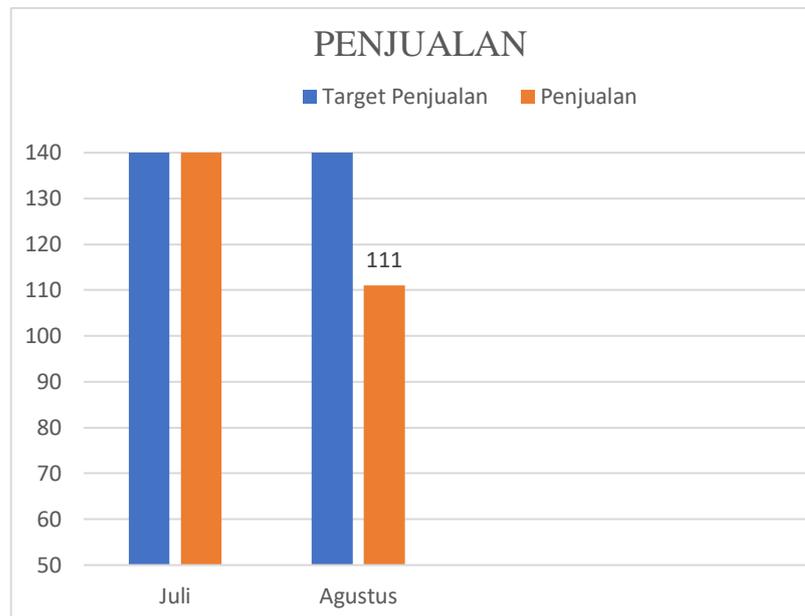
Jumlah pembeli sepeda motor Honda di bulan Juli dan Agustus tahun 2023

Tabel 4.1.1 tabel perkembangan konsumen bulan

JENIS MOTOR	2023		PENURUNAN PENJUALAN
	JULI	AGUSTU S	%
Beat Sporty	40	35	8%
Vario 125	25	19	7.5%
Vario 160	30	25	8%
Scoopy	25	19	7,5%
Pcx 160	10	7	7%
Revo Fit	5	3	6%
Genio	5	3	6%
Jumlah	140	111	

Sumber : PT. Muncul Jaya Abadi Tahun 2023

Grafik Penjualan satu bulan terakhir



Berdasarkan hasil grafik dan table penjualan satu bulan terakhir, target setiap bulan yang di tetapkan di PT. Muncul Jaya Abadi sebesar 140 unit motor penjualan di setiap bulannya, penjualan terbesar di bulan juli mencapai target yang sudah di tetapkan. Sedangkan pada bulan Agustus mengalami penurunan penjualan yang signifikan. Hal tersebut dikarenakan adanya permasalahan ketersediaan unit yang sangat terbatas dan kurangnya penyampaian informasi sales marketing kepada konsumen.

Dengan adanya pemasalahan di atas penulis membuat beberapa program yang menarik konsumen untuk menaikkan penjualan di dealer PT. Muncul Jaya Abadi. Berikut pembahasan program yang dibuat oleh penulis , yaitu :

4.2 Pembahasan

Program 1 (*Canvassing*)

Canvassing merupakan salah satu aktivitas sales untuk melakukan contact dengan pelanggan atau calon pelanggan. Contact bisa dilakukan melalui telpon, email ataupun melakukan kunjungan ke tempat pelanggan.

Salah satu hal yang dilakukan oleh sales marketing PT. Muncul Jaya Abadi melakukan *Canvassing* ke beberapa pasar dan memberi tahu kepada konsumen tentang beberapa program yang ada pada PT. Muncul Jaya Abadi.

Program 2 (*RO-TI*)

Dalam rangka meningkatkan penjualan sepeda motor honda pada PT. Muncul Jaya Abadi Bandar Lampung maka Dealer menjalankan program diskon *Repeat Order – Trade In* (RO-TI) Beat Sporty dengan program ini terdapat petunjuk pelaksanaan program yang harus di perhatikan dan di patuhi. Penerapan program diskon *Repeat Order – Trade In* (RO-TI) Beat Sporty memiliki ketentuan sebagai berikut

Tabel 4.1.2 tabel keterangan penjualan

Penjualan Cash

JENIS MOTOR	TIPE MOTOR	KONTRIBUSI BUDGET
BeAT Sporty	LH2,LK2,LKS	440.000

Contoh :

Harga On The Road (OTR)	18.709.000
Discount	<u>440.000 -</u>
<i>Harga sesudah Net Discount</i>	<i>18. 269.000</i>

- **Syarat Pelaksanaan Program :**

1. Program Berlaku untuk semua konsumen (perorangan) Repeat Order / Trade In yang melakukan pembelian sepeda motor Honda Vario 160 (baik pembelian pada saat event dealer ataupun walk-in) selama periode program.
2. Untuk konsumen *Repeat Order / Trade In* harus di lengkapi dengan dokumen sebagai berikut:
 - Fotocopy STNK motor sebelumnya untuk program Repeat Order Trade In ini adalah.

1. **Repeat Order**

Dokumen yang di butuhkan: Fotocopy STNK motor Honda tipe BeAT Series, Vario 125 Series, Vario 160 Series, dan seluruh tipe Cub Honda.

2. **Trade In**

Dokumen yang dibutuhkan: Fotocopy STNK motor Honda

- Faktur & BAST harus atas nama konsumen *repeat order / trade in* yang bersangkutan. Apabila faktur & BAST atas nama keluarga dari konsumen *repeat order / trade in* yang bersangkutan maka harus menyertakan bukti berupa fotocopy kartu keluarga.

- Besarnya nominal kontribusi PT. Muncul Jaya Abadi atas program diskon Vario 160, khusus konsumen repeat order / trade in adalah sesuai dengan tabel di atas yang di tetapkan oleh PT. Muncul Jaya Abadi.

Program 3 (Menjaga Loyalitas Konsumen)

Menjaga loyalitas konsumen adalah asset paling terpenting bagi dealer PT. Muncul Jaya Abadi. Secara harfiah, loyalitas pelanggan dapat diartikan sebagai kesetiaan pelanggan. Berdasarkan arti harfiahnya, bisa dikatakan loyalitas pelanggan adalah kondisi di mana pelanggan secara rutin dan konsisten melakukan pembelian atas produk atau jasa yang ditawarkan.

- Dengan adanya program ini PT. Muncul Jaya Abadi akan memberikan reward atau hadiah ke konsumen setia PT. Muncul Jaya Abadi di berbagai acara, misalnya Hari Pelanggan, Mengajak buka bersama dengan konsumen, Hari Raya Idul Fitri, dan Hari-hari besar lainnya. agar konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan.