

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

4.1.1 Pengadaan Program Bundling Service dan Discount Pembelian Suku Cabang sebagai Upaya meningkatkan Penjualan dan Jasa di PT. Tunas Dwipa Matra Honda (Raden Intan)

Kegiatan bisnis yang dijalankan oleh pelaku ekonomi merupakan bagian dari pemasaran dalam rangka untuk menjangkau konsumen, strategi tersebut dijalankan agar perusahaan dapat bersaing dan bahkan dapat memenangkan persaingan ditengah semakin moderennya formulasi bisnis dalam pemasaran.

Keberhasilan perusahaan dalam menerapkan strategi pemasaran merupakan tolak ukur dalam memproduksi produk dan jasa secara masal sehingga dapat terciptanya hubungan baik dengan konsumen. Formulasi pemasaran didesain dengan tujuan agar produk yang dijual di pasaran dapat memberikan kemudahan bagi konsumen dalam memilih dan memilah produk mana yang dapat memberikan kepuasan bagi konsumen, oleh karena itu corak dan karakteristik dapat membantu konsumen guna melakukan pembelian ulang secara terus-menerus sehingga dari hasil penjualan tersebut dapat meningkatkan volume penjualan. (Syahrin, 2021 : 143)

Bentuk pelayanan yang dilakukan guna meningkatkan kepuasan konsumen pada PT. Tunas Dwipa Matra Honda (Raden Intan) yaitu, penulis mencoba meningkatkan kenaikan penjualan dengan cara Promosi mengadakan Promo Bundling Service serta pemberian potongan harga bagi customer yang melakukan jasa perbaikan serta pembelian suku cadang. Beberapa Program promosi yang dijalankan diantaranya :

- 1). Program “Paket Mudik”

Promo ini biasa diadakan pada saat arus mudik, baik sebelum ataupun sesudah Hari raya Idul Fitri. Promo ini ditujukan untuk

customer yang akan melakukan perjalanan jauh (mudik), yang menawarkan beberapa keuntungan dan manfaat bagi konsumen itu sendiri. Tujuan diadakannya Promo Paket Mudik ini memberikan manfaat bagi konsumen untuk melakukan pemeliharaan bagi kendaraan yang akan digunakan untuk perjalanan jarak jauh, sehingga pemudik akan merasa lebih nyaman. Promo ini berisi paket sebagai berikut :

1. Service lengkap
2. Pergantian Oli Mesin
3. Pergantian Ring Oli
4. Pergantian Oli Gearbox
5. Service Injector / Karbu
6. Pergantian busi
7. Kuras Tangki
8. Honda Injection Cleaner
9. Service CVT

Promo ini tentunya menawarkan harga yang lebih murah yaitu senilai Rp. 300.000, dibandingkan harga normal yaitu Rp. 400.000. Promo ini berlaku selama 1 tahun yaitu 2024.

2). Program “Upgrade Motor Kesayangan”

Program ini ditujukan bagi konsumen yang memiliki kendaraan series Beat Pop dan Honda Genio yang melakukan service atau pengecekan sepeda motornya, maka akan mendapat Free Accesories disesuaikan dengan Tipe kendaraan yang dimiliki.

Paket “Upgrade Motor Kesayangan” ini secara tidak langsung ingin menyadarkan konsumen akan pentingnya pemeliharaan kendaraan mereka. Series Beat Pop dan Honda Genio dipilih dalam promo ini karena melihat dari tipe Sepeda Motor yang termasuk ke dalam *Old Series*. Paket ini memiliki syarat dan ketentuan berlaku yaitu, bagi konsumen yang melakukan service atau pengecekan kendaraannya dengan minimal transaksi Rp. 10.000,- akan mendapatkan Free Accesories diantaranya :

1). Series Motor Honda Beat Pop

- Sticker Body
- Cover Knalpot

2). Series Motor Honda Genio

- Cover Visor
- Garnish Speedometer
- Sticker Lampu Sen

Promo “Upgrade Motor Kesayangan” berlaku mulai dari 1 Agustus 2024 sampai memenuhi kuota 30 Unit kendaraan. Promo ini dianggap menguntungkan dari segi konsumen, sebab hanya dengan minimal transaksi Rp. 10.000,- konsumen sudah mendapat Free Accesories yang jika dibeli dengan harga normal nilainya untuk series Honda Beat Pop Rp. 250.000,- dan Honda Genio Rp. 278.000,-.

3). Paket “Fast Matic”

Paket ini ditujukan untuk semua kendaraan dengan tipe “matic”, yang bertujuan untuk pemeliharaan service pada bagian utama yaitu bagian CVT. Paket “Fast Matic” berlaku mulai tanggal 1 Agustus 2024 – 31 Agustus 2024.

Promo yang ditawarkan dalam paket ini yaitu konsumen akan mendapatkan biaya perawatan yang lebih murah dari harga normal dan sudah termasuk pemeliharaan khusus pada bagian CVT. Isi dari paket ini yaitu :

1. Service lengkap
2. Pergantian Oli Mesin
3. Pergantian Ring Oli
4. Pergantian Oli Gearbox
5. Service CVT
6. Penambahan Gemuk CVT

Biaya yang ditawarkan dalam promo ini yaitu potongan harga senilai 25% dari harga normal Rp. 275.000,- menjadi Rp. 206.250,-.



Foto Dokumentasi Program Paket “Fast Matic”

4). Promo “Canvassing” penjualan suku cadang

Paket promo ini berbeda dengan promo yang dijabarkan diatas, dimana sasaran utamanya Toko Umum atau Toko Rekanan yang sama-sama menjual Suku Cadang Honda. Hal yang ditawarkan disini yaitu Toko rekanan bisa mendapatkan suku cadang yang 100% Original Product dengan harga yang lebih murah.

Keuntungan lainnya yang didapat disini tersedia sistem antar, yaitu untuk setiap pembelian product bisa dikirimkan ke tujuan dengan Free biaya pengiriman. Potongan Harga yang didapat dari setiap pembelian minimal 10pcs product mendapat discount 10%, pembelian minimal 50pcs product mendapat discount 20% dan untuk setiap pembelian di atas 100pcs product mendapat discount senilai 30%.



Foto Dokumentasi pengiriman product ke Toko rekanan “Davi Motor”



Foto Dokumentasi pengiriman product ke Toko rekanan “51 Motor”

4.2 Pembahasan

Berdasarkan data yang telah dijabarkan diatas hasil Kerja Praktik menunjukkan terdapat peningkatan service dan penjualan suku cadang, dari program-program yang telah diterapkan.

Program-program yang telah dirancang tersebut tentunya diharapkan tidak hanya memberikan keuntungan dari segi konsumen saja, akan tetapi memberikan *feedback* kepada perusahaan diantaranya meningkatkan pendapatan jasa dan penjualan suku cadang. Kepuasan konsumen merupakan perasaan yang timbul setelah mengevaluasi pengalaman pemakaian produk / layanan dengan respon konsumen terhadap evaluasi persepsi atas perbedaan antara harapan awal sebelum pembelian atau jasa yang ditawarkan. Kepuasan konsumen terhadap pelayanan baik jasa ataupun pembelian suku cadang tercermin dari adanya peningkatan penjualan berdasarkan data yang penulis kumpulkan melalui Sistem PT. Tunas Dwipa Matra Honda Raden Intan.

Tabel dibawah ini menunjukkan adanya peningkatan pendapatan jasa service dan penjualan suku cadang yang signifikan di PT. Tunas Dwipa Matra Honda (Raden Intan).

BULAN	JASA	SPAREPART	OLI	TOTAL
Mei	199.433.850,00	172.051.876,00	75.008.470,00	446.494.196,00
Juni	215.946.170,00	143.421.880,00	75.885.700,00	435.253.750,00
Juli	260.749.179	168.397.065	89.838.360,00	518.984.604,00
Agustus	268.851.080	216.556.011	95.823.050	581.230.141,00

Tabel 4.2 Data rekap service dan penjualan PT. TDM Honda Raden Intan
Sumber : Sistem TEDS PT. Tunas Dwipa Matra bulan Mei – Agustus 2024

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa pendapatan jasa dan penjualan suku cadang mengalami penurunan di bulan Juni, yakni sebesar Rp. 11.240.446,- jika dibandingkan dengan bulan Mei. Peningkatan penjualan dan jasa yang cukup tinggi selama 4 bulan terakhir terjadi di bulan Agustus. Pendapatan jasa dan penjualan tersebut meningkat sebesar Rp. 62.245.537,- dari bulan sebelumnya.

Salah satu hal yang menjadi pendukung utama peningkatan jasa dan penjualan di bulan Agustus yaitu diterapkannya Program “Canvassing” yang sangat diminati oleh toko rekanan, adanya program ini memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak baik Konsumen maupun Perusahaan PT. Tunas Dwipa Matra Raden Intan.

Pelayanan yang prima dari pihak *Front Line People* pun menjadi kunci suksesnya program yang dijalankan ini. Kesuksesan *Front Line People* dalam rangka menjaring konsumen, menjadi kunci utama keberhasilan program yang dijalankan.

Front Line People merupakan wajah terdepan dari sebuah perusahaan, menjadi seseorang yang mampu menyelesaikan permasalahan dan keluhan konsumen serta mampu menjelaskan beragam produk dan informasi baik service ataupun suku cadang secara detail.