

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di showroom 3A Mobilindo, penelitian memperoleh berbagai wawasan terutama dalam strategi manajemen kinerja dan pemasaran. Selain itu, penelitian ini juga mengidentifikasi beberapa permasalahan serta upaya yang telah dilakukan showroom untuk meningkatkan kinerja dan daya saingnya.

#### 1. Permasalahan

- Kurangnya pemanfaatan teknologi dalam pemasaran dan manajemen pelanggan.
- Persaingan pasar yang ketat sehingga showroom kesulitan mencapai penjualan target.
- Minimnya pelatihan karyawan dalam penggunaan strategi pemasaran digital.

#### 2. Upaya yang dilakukan

- Mengoptimalkan promosi melalui media sosial dan pemasaran digital.
- Memberikan pelatihan kepada sales terkait strategi penjualan berbasis teknologi.
- Menjalin kerja sama dengan berbagai pihak untuk memperluas jaringan pemasaran.

#### 3. Hasil

- Peningkatan jangkauan pemasaran melalui media sosial dan promosi digital.
- Efisiensi dalam pengelolaan pelanggan dengan sistem yang lebih terstruktur.
- Kenaikan jumlah pelanggan potensial dan peningkatan daya saing showroom di pasar.

#### Kesimpulan:

Showroom 3A Mobilindo telah melakukan berbagai upaya dalam meningkatkan manajemen kinerja dan efektivitas pemasaran, terutama melalui strategi digital.

Meskipun demikian, masih terdapat beberapa aspek yang perlu diperbaiki, seperti peningkatan keterampilan sales dalam memanfaatkan teknologi serta strategi penawaran harga yang lebih fleksibel agar mampu bersaing di pasar yang kompetitif.

### 5.1. **Saran**

Berdasarkan pengalaman selama melaksanakan penelitian ini, melalui laporan ini diharapkan dapat memberikan masukan yang konstruktif bagi pihak-pihak terkait. Saran ini diharapkan dapat menjadi bahan pembelajaran serta acuan untuk perbaikan di masa mendatang. Berikut merupakan beberapa saran yang dapat diberikan:

#### 1. Showroom 3A Mobilindo

- Sebaiknya showroom mengadopsi sistem manajemen pelanggan berbasis teknologi untuk mengoptimalkan layanan dan memperkuat hubungan dengan pelanggan.
- Perlu dilakukan pelatihan rutin bagi sales agar mereka dapat lebih memahami strategi pemasaran berbasis media sosial serta meningkatkan keterampilan dalam negosiasi penjualan.
- Perlu meningkatkan pemanfaatan teknologi digital untuk mendapat jangkauan lebih luas.

#### 2. Peneliti selanjutnya

- Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut terkait efektivitas strategi pemasaran digital yang diterapkan showroom mobil dalam meningkatkan penjualan.
- Penelitian ke depan dapat mengeksplorasi dampak kepuasan pelanggan terhadap loyalitas pembelian, terutama dalam bisnis showroom mobi