

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Simpulan pada laporan kerja praktek ini yang berisi tentang analisis penjualan motor honda pada PT. Tunas Dwipa Matra adalah sebagai berikut :

- a. Strategi penjualan motor honda yang di terapkan PT. Tunas Dwipa Matra adalah dengan melakukan program diskon pelajar/mahasiswa untuk motor honda beAT Sporty dan program diskon Repeat Order- Trade In untuk motor honda Vario 125.
- b. Target program diskon pelajar/mahasiswa untuk calon mahaiswa/I baru yang ingin berkuliah ataupun pelajar SMU/SMK sederajat yang umumnya membutuhkan sepeda motor untuk sarana transportasi mereka sedangkan untuk target program diskon Repeat Order- Trade In adalah masyarakat umum yang di harapkan bisa menjadi konsumen loyal terhadap produk honda.

5.2 Saran

5.2.1 Saran yang ditujukan kepada bagian finance claim untuk penjualan motor honda adalah :

- a. Hendaknya lebih meningkatkan strategi pemasaran yang menarik minat konsumen untuk memilih motor honda sebagai alat transportasi mereka

dengan cara mengadakan program-program diskon lainnya, yang melibatkan pangsa pasar yang di targetkan.

- b. Hendaknya meningkatkan strategi pemasaran melalui media sosial dan lebih fokus pada pangsa pasar yang di tuju seperti para anak muda.

5.2.2 Saran yang di tujukan kepada Pembaca :

- a. Hendaknya jika para pembaca merupakan bagian dari keluarga besar dari PT. Tunas Dwipa Matra Bandar lampung agar ikut andil dalam penentuan strategi dalam penjualan motor honda.
- b. Hendaknya jika para pembaca bukan bagian dari keluarga besar dari PT. Tunas Dwipa Matra Bandar lampung semoga menjadikan PT. Tunas Dwipa Matra tempat pilihan untuk pembelian dan service motor honda dan selalu memilih motor honda sebagai alat transportasi.