

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Dari pembahasan yang telah dikemukakan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman telah menerapkan bauran pemasaran 7P (*product, price, place, promotion, physical evidence, people, process*).

Bauran Pemasaran CV Sumber Baru Motor terdiri dari:

1. *Product* (Produk)

CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman menyediakan berbagai macam tipe produk sepeda motor sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan mengutamakan kualitas, kesempurnaan produk tanpa henti, termasuk aspek pelayanan pada konsumen.

2. *Price* (Harga)

CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman menerapkan harga sesuai dengan nilai pasaran sepeda motor yang ada di Indonesia. Sistem pembayaran di CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman menyediakan pembayaran tunai dan non tunai.

3. *Place* (Tempat)

CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman menyediakan *showroom* yang lokasinya strategis (mudah dijangkau) oleh konsumen karena letaknya tepat di jalan protokol, yakni Jalan Magelang KM.7.5. CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman dan dirancang dengan mengutamakan kenyamanan konsumen.

4. *Promotion* (Promosi)

CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman telah menerapkan kegiatan promosi anantara lain *Advertising* (periklanan), *Direct selling*, *Personal selling*, *Sales Promotion* (promosi penjualan), *Public Relations* (hubungan masyarakat) telah dilaksanakan dengan baik sesuai dengan peraturan Yamaha pusat.

5. *People*

Dalam melakukan pelayanan kepada konsumen CV Sumber Baru Motor selalu menerapkan 5S (senyum, sapa, salam, sopan, dan santun). Agar konsumen merasa nyaman dan puas dengan pelayanan yang diberikan.

6. *Physical Evidence*

Dalam menunjang pelayanan kepada konsumen CV Sumber Baru Motor Mlati telah menyediakan fasilitas yang cukup lengkap dan nyaman.

7. *Process*

CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman telah melakukan proses kegiatan pemasaran dengan baik mulai dari promosi, pelayanan, pembayaran, pengiriman sampai ke konsumen akhir.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan di atas, maka saran atau masukan yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan khususnya dalam menerapkan strategi pemasaran yaitu:

1. Menambah kelengkapan promosi penjualan dengan hadiah berupa *merchandise*, seperti: mug, gantungan kunci, payung, dan kaos. Hadiah ini dapat memberikan kesan positif di mata pelanggan. Di lain sisi, perusahaan secara tidak langsung melakukan promosi terhadap nama CV Sumber Baru Motor agar lebih melekat di benak konsumen.
2. Dalam kegiatan *Personal Selling*, alangkah lebih baik jika CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman mengadakan evaluasi mingguan atau bulanan bagi seluruh *sales*. Hal ini bertujuan untuk mengetahui adanya kendala atau tidak saat melakukan *personal selling*. Apabila ada kendala, maka bisa dibahas bersama pada saat evaluasi untuk menemukan solusinya.
3. Dalam media internet, CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman perlu untuk menambah *website* resmi yang kontennya meliputi rincian produk, informasi harga, profil perusahaan, dan dokumentasi kegiatan penjualan perusahaan. Hal ini dapat memudahkan orang-orang yang ingin mengakses atau mencari informasi tentang CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman tanpa harus datang di *showroom*. Selain itu, CV Sumber Baru Motor Mlati, Sleman juga akan lebih luas jangkauannya dalam menyasar calon konsumen.