

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan uraian pada bab sebelumnya mengenai strategi pemasaran sepeda motor honda yang dilakukan PT Bintang Kharisma Jaya Bandar Lampung belum sepenuhnya dilaksanakan dengan baik karena:

1. Dari hasil analisis terlihat bahwa produk yang dihasilkan sudah baik yaitu memiliki kualitas produksi yang lebih unggul
2. Harga yang ditawarkan sudah baik, yaitu lebih rendah dengan harga sepeda motor pesaing.
3. Promosi yang dilakukan belum efektif karena kurangnya melakukan bauran pemasaran.
4. Belum maksimalnya pelayanan yang diberikan perusahaan konsumen terhadap purna jual sepeda motor seperti perbaikan dan suku cadang.
5. Saluran distribusi yang dilakukan juga sudah baik karena melaksanakan saluran distribusi langsung.

## 5.2 Saran

Berdasarkan simpulan diatas maka ada beberapa saran yang dapat penulis berikan yaitu:

1. Perusahaan perlu memperhatikan keahlian para tenaga penjual (*sales*) dengan lebih banyak memberikan pengarahan dan pendidikan sehingga bekal menghadapi calon pembeli sehingga dapat lebih meningkatkan volume penjualan.
2. Memperluas promosi dengan cara mengadakan pameran pada hari-hari besar seperti Hari Kemerdekaan, mengadakan pameran di pusat-pusat perbelanjaan, dengan demikian produk sepeda motor pada PT Bintang Kharisma Jaya Bandar Lampung akan lebih dikenal masyarakat yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan sepeda motor yang lebih meningkat.
3. Menjadi sponsor pada event-event tertentu seperti Lampung Expo dan Pameran Pembangunan, sekaligus menawarkan produk sepeda motor Honda.