

## **BAB 6**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Simpulan**

Dari hasil pembahasan di atas dapat diambil kesimpulan mengenai analisis dashboard penjualan motor di perusahaan Antar Putra Motor sebagai berikut :

1. Dashboard dapat menampilkan data-data penjualan yang diperlukan untuk analisis dan mempermudah analisis data penjualan.
2. Dashboard dapat memberikan kemudahan dan kenyamanan untuk analisis trend, perbandingan, dan persentase penjualan dengan cara menggunakan chart yang tepat untuk melakukan perbandingan.
3. Kesimpulan dari beberapa analisis yang dilakukan :
  1. Penjualan dari tahun 2016-2017 mengalami kenaikan dan penjualan tertinggi terjadi pada bulan desember tiap tahunnya dapat disebabkan karena meningkatnya kebutuhan menjelang akhir tahun dan meningkatnya pendapatan pada akhir tahun.
  2. Pembayaran yang dilakukan terbanyak adalah dengan cara kredit, hal ini dapat disebabkan oleh karena pendapatan konsumen dan kebutuhan konsumen.
  3. Leasing terbanyak yang digunakan adalah FIF dan OTO. Hal ini dapat disebabkan oleh adanya penawaran yang menarik dari kedua leasing tersebut dan juga suku bunga yang rendah.
  4. Lima jenis motor terlaris yang terjual adalah New AT LOW CW, Beat Sporty CW, Scoopy ESP, Vario 150 MMC, New AT LOW CBS.
  5. Harga Penjualan terbanyak ada pada Rp 14.025.000 – Rp 16.525.000
  6. Penjualan tertinggi terjadi dari tahun 2016 dan 2017 terjadi pada bulan Desember.
  7. Range usia konsumen terbanyak ada pada usia 15-25 tahun.
  8. Jangka Kredit yang paling banyak diambil oleh konsumen adalah 35 bulan.
  9. Penjualan tertinggi ada di lokasi Agung Pusat.

## 6.2 Saran

Saran-saran yang diperoleh mengenai analisis penjualan motor dengan menggunakan dashboard adalah :

1. Kepada perusahaan Agung Motor agar dapat menggunakan dashboard untuk membantu menganalisis penjualan.
2. Melakukan analisis perbandingan di bulan yang sama di tahun yang berbeda.
3. Analisis daya beli konsumen menggunakan data kredit dan cash dari penjualan.

