

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab sebelumnya, maka diperoleh kesimpulan yang berkaitan dengan penelitian ini, adalah sebagai berikut:

- Faktor – faktor bauran pemasaran yang mempengaruhi konsumen dalam membeli kendaraan roda empat Toyota Avanza Adalah :
 1. Model yang menarik.
 2. Efisiensi bahan bakar.
 3. Jumlah tempat duduk.
 4. biaya perawatan.
 5. pameran yang menarik.
 6. Teknologi mesin canggih.
 7. Warna yang variatif.
 8. Harga jual kembali.
 9. Kualitas produk baik.
 10. Harga bersaing.
 11. Harga terjangkau.
 12. Kredit ringan.
 13. Lokasi dealer strategis.
 14. Saluran distribusi fisik.
 15. Bonus yang menarik.
 16. iklan yang menarik.
 17. Menjadi sponsor di event yang bergengsi.
 18. Service gratis.
 19. pemberian diskon.
 20. Pengaruh dari mulut ke mulut.

Yang sudah sesuai dengan keinginan konsumen ada 16 variabel bauran pemasaran yaitu:

1. Model yang menarik.
2. Efisiensi bahan bakar.
3. Jumlah tempat duduk.
4. Teknologi mesin canggih.
5. Warna yang variatif.
6. Harga jual kembali.
7. Kualitas produk baik.
8. Harga bersaing.
9. Harga terjangkau.
10. Kredit ringan.
11. Lokasi dealer strategis.
12. Saluran distribusi fisik.
13. Bonus yang menarik.
14. Menjadi sponsor di event yang bergengsi.
15. Service gratis.
16. Pengaruh dari mulut ke mulut

Sedangkan variabel bauran pemasaran yang perlu ditingkatkan perusahaan karena masih ada GAP adalah :

1. Biaya perawatan
2. Pameran yang menarik
3. Adanya iklan yang menarik
4. Pemberian diskon

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka beberapa hal yang dapat disarankan bagi pihak perusahaan, antara lain :

1. Mengadakan pameran-pameran yang menarik
meningkatkan promosinya dengan mengadakan lebih banyak pameran yang menarik, sehingga dengan adanya pameran secara intensif dan menarik maka konsumen dapat dengan mudah mendapatkan informasi yang diinginkan. Dengan demikian target perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan atau minimal mempertahankan volume penjualan saat ini dapat tercapai.
2. Membuat iklan yang menarik
membuat iklan di televisi yang jauh lebih menarik dan unik dengan mengikut sertakan kalangan artis atau tokoh masyarakat, untuk mendorong mereka agar memberitakan hal – hal positif mengenai kendaraan roda empat Avanza, atau cara lain yang dapat ditempuh yaitu dengan memasang iklan yang jauh lebih menarik melalui media cetak otomotif, sehubungan dengan maraknya dunia otomotif belakangan ini.
3. Biaya perawatan
Dalam hal ini perusahaan dapat membantu konsumen untuk menetapkan biaya perawatan yang sesuai dengan kemampuan konsumen dan diharapkan juga harga spare part yang tidak terlalu mencolok dibandingkan dengan harga spare part yang dijual di luar dealer Auto 2000. Hal yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan memberikan diskon spare part, atau memberikan warranty spare part yang dijamin langsung oleh pihak dealer. Sehingga konsumen dapat merasa lebih puas.
4. Pemberian Diskon
Diskon yang diberikan oleh perusahaan relatif sedikit dan jarang, sehingga diharapkan perusahaan dapat memberikan diskon pada pameran-pameran, sehingga dengan adanya diskon diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan atau minimal mempertahankan volume penjualan saat ini dapat tercapai.

5. Harga

Harga yang lebih bersaing dengan merek lain, Bonus yang diberikan lebih variatif, Menurunkan biaya operasional.

6. Saluran distribusi

Meningkatkan saluran distribusi mobil dengan meningkatkan produktifitas, menempatkan lokasi dealer yang strategis

7. Promosi

Lebih sering memuat artikel pada majalah – majalah otomotif dan iklan pada media masa.