BAB IV

Kesimpulan dan Saran

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang proses pemasaran jasa Reparasi AC di CV. Purita Jaya, penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kegiatan-kegiatan pemasaran CV. Purita Jaya dalam memasarkan produk jasa reparasi ac terdiri dari :

a. Periklanan (*Adversiting*)

b. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

c. Penjualan pribadi (*Personal Selling*)

2. Strategi Pelaksanaan Pemasaran Jasa Reparasi AC di CV. Purita Jaya

a. Pemasaran untuk perusahaan menggunakan presentasi sehingga lebih memberikan kesan profesional

b. Menurunkan harga reparasi ac untuk perusahaan diatas 10 ac yang akan di reparasi.

c. Melaksanakan kerja sama eksternal dengan lembaga atau instansi lain.

3. Hambatan-hambatan yang dihadapi dalam Pemasaran Jasa Reparasi AC di CV. Purita Jaya. Dalam pelaksanaan pemasaran jasa reparasi ac ini ada beberapa hambatan baik dari faktor intern maupun extern yaitu sebagai berikut :

a. Faktor Intern

Sumber Daya Manusia yang tersedia belum dapat dimanfaatkan secara maksimal, dalam artian kurangnya pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan kemampuan karyawan. Jumlah sumber daya manusia yang tersedia tidak memadai, yang mengakibatkan kurang maksimalnya pelaksanaan pemasaran jasa reparasi.

a. Faktor Ekstern

Banyaknya saingan dari perusahaan jasa reparasi ac yang berada dalam satu wilayah CV. Purita Jaya maupun diluar wilayah CV. Purita Jaya

4. Upaya-upaya yang dilakukan untuk mengatasi hambatan-hambatan dalam Pemasaran Jasa Reparasi AC di CV. Purita Jaya. Usaha-usaha tersebut antara lain, sebagai berikut :

a. Memperbanyak pelatihan-pelatihan kerja bagi karyawan sehingga dapat memaksimalkan kemampuan karyawan.
b. Memanfaatkan semaksimal mungkin teknologi sarana dan prasarana yang ada.
c. Memanfaatkan dana yang tersedia dengan seefektif mungkin.
d. Meningkatkan pelayanan yang dapat membantu pelaksanaan pemasaran jasa reparasi ac.

4.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan pada CV. Purita Jaya maka izinkanlah pada kesempatan ini penulis untuk memberikan sedikit masukan atau saran guna perbaikan di masa yang akan datang yaitu :

1. Dalam pemasaran jasa reparasi AC di CV. Purita Jaya yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat telah mencapai sasaran, tetapi hendaknya CV. Purita Jaya lebih menigkatkan usaha pemenuhan kebutuhan masyarakat.
2. CV. Purita Jaya diharapkan dapat menggunakan peluang yang semakin besar karena di saat yang panas sekarang ini ac adalah cara yang ampuh untuk tidak merasakan panas.
3. Memberikan pelatihan bagi para teknisi untuk dapat terus melakukan inovasi dalam perbaikan ac yang semakin modern.
4. Memberikan pelayanan lebih baik pada pelanggan, misalnya dengan sikap para petugas yang ramah, inovatif, dan kooperatif.