BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN



4.1 Kesimpulan.

Berdasarkan hasil penelitian, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

Dalam pelaksanaannya, bagian promosional mempunyai fungsi yaitu berhubungan langsung dengan pelanggan mengenai pembuatan acara-acara yang ditujukan untuk meningkatkan pangsa pasar dari produk yang dipromosikan. Oleh karena itu, bagian promosional harus benar-benar mengutamakan kepentingan pelanggan. Sebab kepuasan pelanggan adalah yang utama. Salah satu tugas dari promosional adalah membuat acara, sedangkan cara perhitungannya dilakukan oleh bagian pencatatan.

Hambatan-hambatan yang terjadi di PT. Yamaha Motor Kencana Indonesia bisa datang dari dalam maupun dari luar, yang paling utama dalam hambatan tersebut adalah sumber daya manusia. Sebab bagaimanapun hambatannya teknologi tetapi manusia mempunyai peranan yang sangat penting dalam maju mundurnya suatu perusahaan.

Usaha-usaha untuk mengatasi hambatan-hambatan dalam pelaksanaan promosional selain memperbaiki sarana dan prasarana yang ada, juga yang paling utama adalah memperbaiki sumber daya manusianya supaya tujuan yang ditentukan yaitu menarik para pelanggan akan tercapai.

4.2 Saran

Dalam melaksanakan kegiatannya, bagian promosional sudah cukup baik, tetapi harus lebih meningkatkan lagi pelayanan kepada pelanggan misalnya : cepat melayani keluhan-keluhan pelanggan, dan memberikan informasi yang dibutuhkan guna menghindari kesalahpahaman pelanggan yang akhirnya dapat berakibat buruk bagi perusahaan.

Dalam penagihan hendaknya dilakukan pengawasan secara rutin oleh bagian khusus supaya tidak terjadi penyelewengan-penyelewengan yang tidak diharapkan.

Sarana dan prasarananya supaya lebih ditingkatkan lagi. Misalnya : komputer, mesin hitung dan alat bantu lainnya supaya lebih diperbanyak untuk lebih mempercepat pekerjaan dan juga keterampilan para pegawai dalam mengoperasikan program yang ada supaya lebih ditingkatkan.


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM