

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dengan mempertimbangkan temuan dan diskusi sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa PT.Tunas Toyota Serang menggunakan strategi promosi dan alat penjualan untuk menarik pelanggan. Tunas Toyota Serang. Penerapan cara strategi promosi penjualan PT. Tunas Toyota Serang melakukan jenis promosi seperti Bonus, Diskon, dan *Free Trial*. Sedangkan alat promosi penjualan PT. Tunas Toyota Serang yaitu demonstrasi, Pameran, Kontes, dan Undian. Dari promosi tersebut, pameran dan free trial yang paling menarik konsumen untuk membeli, karena konsumen bisa merasakan langsung sebelum membeli.

B. Saran

Peneliti menghasilkan beberapa rekomendasi untuk PT. Tunas Toyota Serang dan para peneliti lain yang berkaitan dengan topik penelitian, di antaranya adalah:

1. Biaya promosi penjualan dikeluarkan oleh *sales* bukan dari perusahaan. Disarankan agar biaya Promosi penjualan ditanggung oleh perusahaan sehingga para *sales* tidak merasa terbebani oleh biaya.
2. Perusahaan harus lebih memperhatikan adanya kompetitor lainnya yang memberikan daya saing tinggi terhadap perusahaan yang mampu menurunkan minat konsumen, Memperluas jenis dan varian produk dengan

kualitas dan harga yang kompetitif dapat membantu Anda mengalahkan persaingan.