BAB IV
KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik dari Laporan Praktik Kerja Lapangan ini adalah sebagai berikut:

1. AUTO 2000 menggunakan promosi penjualan di dalam *event* yang diadakan dalam memperkenalkan mobil Toyota terbaru, *All New Sienta*. *Event* yang merupakan media promosi serta pengenalan, dilakukan dengan cara membuat pameran mobil. Pameran yang diadakan adalah pameran umum (*indoor*) serta *mobile exhibition* (*outdoor*)yang ditujukan untuk masyarakat umum di Surabaya dan sekitarnya.
2. Perbedaan konsep pameran indoor dan outdoor, pameran indoor dilaksanakan dilakasanan didalam gedung dengan ditaruh di akses yang mudah dikunjungi oleh masyarakat seperti di lobby mall, sedangkan pameran outdoor dilaksanakan di lokasi terbuka dengan menyediakan mobil All New Sienta bagi masyarakat yang ingin melakukan test drive.
3. Respon pengunjung yang diwawancarai mengenai mobil *All New Sienta* dinilai positif. Hal ini dikarenakan hasil wawancara yang menyatakan :
    a. Pengunjung lebih banyak yang datang ke tempat indoor daripada outdoor.
    b. Jam operasional pelaksanaan event di tempat indoor lebih lama daripada outdoor.
    c. Pengunjung atau pasar potensial lebih bisa meghadiri event yang diadakan malam hari setelah melakukan aktifitas kerja.

4.2 Saran

1. AUTO2000 cabang A.Yani harus bisa memeperluas pasar mereka dengan mengadakan event atau pameran di tengah kota bukan hanya di Surabaya utara dan juga dapat sering membagikan brosur di tempat yang mereka anggap menjadi prospek perusahaan dengan melakukan komunikasi yang lebih baik.
2. Sales AUTO2000 harus bisa memaksimalkan penjualan yang ada dalam event indoor karena jumlah pengunjung yang datang lebih banyak, dan harus bisa mengubah strategi yang diterapkan dalam event yang berkonsep outdooor agar bisa menarik lebih banyak pengunjung untuk menghadiri event yang diadakan.