

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan saya selama menjalankan praktek kerja lapangan di Auto2000 Cabang Wiyung Surabaya Barat saya melihat untuk meningkatkan penjualan mobil Nav 1 di Aauto2000 wiyung dari segi event dapat dilihat bahwa event yang di lakukan di Ciputra world dan tunjungan plaza bisa mmeningkatkan penjualan karena event yang di adakan lebih fokus kepada penjualan dan pemasaran mobil Nav 1, karena di event itu mengundang juga komunitas pemilik-pemilik Nav 1 supaya lebih menarik minat masyarakat yang sedang melihat lihat di event tersebut.dan setiap masyarakat yang melakukan pembelian pada pameran tersebut akan di beri hadiah langsung yang sangat menarik dan pasti menarik masyarakat untuk membeli.

#### 4.2 Saran

Saran yang dapat di berikan ke perusahaan :

1. Auto2000 sebaiknya menyelenggarakan event lebih memilih tempatnya yang lebih bisa di buat tesdrive atau event besar
2. Auto2000 bisa measarkan produk secara rata tidak hanya produk yang laku di pasaran yang kurang laku harus di pasarkan .
3. Auto2000 sebaiknya menyeleggaran event yang outdoor mencari tempat lebih ramai lagi dan bisa untuk tes drive supaya lebih enarik minat pelanggan