

Berdasarkan pembahasan sebelumnya terlihat dengan jelas bahwa Promosi pemasaran yang dilakukan sudah cukup gencar, ini terlihat dari anggaran volume biaya promosi dari aktifitas-aktifitas yang dilakukan, salah satunya kegiatan penjualan dimana berbagai macam cara dilakukan untuk memperkenalkan produk ke masyarakat luas.

Dari berbagai macam aktifitas promosi yang dilakukan terlihat dengan jelas bahwasanya promosi dapat mempengaruhi tingkat penjualan, dan ini dapat terlihat pada tabel penjualan. Tingkat penjualan yang terjadi cukup berarti, pengaruh dari promosi membawa peningkatan terhadap total penjualan yang berarti dimana dapat dilihat pada tabel penjualan pertumbuhan kenaikan volume penjualan.

Kenaikan ini pun didukung pula oleh faktor dari kondisi perekonomian yang mulai membaik. Walaupun terjadi kenaikan volume penjualan tiap tahun, namun hal ini belumlah menampakkan perubahan yang cukup signifikan bagi perusahaan.

Berdasarkan dari uraian pada bab-bab sebelumnya dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu :

1. Dalam melaksanakan Penjualan pada produk dan harga, CV Niaga Utama Motor menyediakan jenis mobil terbaik dan kualitas produk yang memuaskan, yang telah diproduksi oleh produsen dengan mutu dan kualitas yang baik pula. Mutu dan kualitas yang baik tidak harus mahal. Itulah yang diberikan oleh CV. Niaga Utama Motor . Dalam penjualan produknya memakai harga yang standar dan sesuai dengan harga pasaran sehingga para konsumen tidak merasa dirugikan.

2. Tersedianya bermacam-macam jenis mobil dengan kualitas yang berbeda merupakan suatu strategi untuk menarik minat pembeli atau langganan untuk mendapatkan produk sesuai dengan yang diinginkan dan daya beli masing-masing.
3. Strategi pelayanan yang baik merupakan keunggulan yang dapat menarik konsumen untuk membeli produk perusahaan.
4. Sistem penjualan yang dilakukan oleh CV Niaga Utama Motor adalah selalu berusaha memberikan yang terbaik bagi kepuasan pelanggan sehingga dapat memberi pengaruh yang besar terhadap penjualan perusahaan.
5. CV. Niaga Utama Motor melakukan sistem penjualan secara tunai dan kredit.