BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penggunaan personal selling untuk memasarkan produk mobil cukup efektif dalam memenuhi tujuan perusahaan, karena personal selling dapat berkomunikasi dengan konsumen secara intens, mulai dari menemukan konsumen, menawarkan produk, penjualan, hingga menjaga hubungan baik dengan pelanggan.Namun perusahaan juga harus memperhitungkan kebijakan terkait personal selling seperti gaji, target dan seterusnya yang dapat mempengaruhi kinerja karyawan.Perusahaan harus berusaha agar personal selling memiliki motivasi tinggi dalam mencapai target.

Namun beberapa permasalahan dapat menggangu kinerja karyawan sehingga diperlukan keputusan-keputusan yang bijak oleh perusahaan.Dalam pengambilan keputusan ini seharusnya perusahaan melibatkan karyawan yang bersangkutan agar kedua pihak dapat mengerti kendala yang dihadapi dan opsi-opsi yang dimiliki oleh perusahaan.Perusahaan tentu menginginkan keputusan yang dapat memuaskan karyawan namun juga tidak merugikan perusahaan (win-win solution).

UNIVERSITAS ANDALAS
UNTUK KEDJAJAAN BANGSA

5.2 Saran

Adapun saran menurut penulis adalah perusahaan seharusnya mampu memanfaatkan saluran promosi lainnya.Hal ini dikarenakan sengitnya persaingan penjuaan mobil. Jadi perusahaan harus mengungguli pesaingnya dalam melakukan pendekatan pada konsumen. Cara lain yang bisa digunakan yaitu memanfaatkan kemajuan teknologi untuk meraih pasar yang lebih luas dan promosi yang interaktif seperti Canvassing, pameran di mall, melakukan promosi digital marketing pada facebook, instagram, whatsups, olx, dll.

UNIVERSITAS ANDALAS
UNTUK KEDJAJAAN BANGSA