

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

1. Penerapan Personal selling pada PT Karya Suka Abadi cabang Padang Sudah berjalan dengan baik. Ini bisa terlihat dari kegiatan personal selling berlangsung dengan lancar mulai dari tahap persiapan yang matang dalam menyiapkan hal-hal yg di perlukan sebelum melakukan kegiatan personal selling, mulai dari menyiapkan daftar barang yang akan di jual atau di tawarkan kepada konsumen, menyiapkan surat-surat atau berkas yang di perlukan sebelum pergi ke wilayah pemasaran masing-masing sales, seperti surat dinas perintah luar, faktur penjualan, surat penyerahan barang, faktur penagihan, tanda terima tagihan, rekap piutang. Dan telah teroganisirnya jadwal para sales untuk melakukan kanvasing ke wilayah pemasarannya masing-masing. PT. Karya Suka Abadi Cabang Padang juga memiliki para sales yang handal dengan memiliki pengetahuan yang baik tentang produk yang mereka jual, lalu kemampuan persuasi yang baik dalam menghadapi konsumen. Mulai dari cara bicara yg baik kepada konsumen, hingga cara berpakaian yang rapi agar memikat konsumen.
2. Kendala yang di hadapi oleh PT karya Suka Abadi Cabang Padang dalam penerapan personal selling ini adalah proses penagihan hutang terhadap konsumen yang membeli produk secara kredit, karena tidak setiap konsumen atau toko-toko besar memiliki keuangan yang sehat dan

penjualan yang lancar sedangkan mereka terus mengambil stok barang dari sales-sales PT karya suka abadi cabang, itu pun berimbas terhadap keuangan PT karya suka abadi, oleh karena itu para sales harus lebih selektif dalam memberikan penjualan kredit terhadap konsumen agar tidak berimbas kepada keuangan perusahaan.

5.2 Saran

1. Menurut penulis, seharusnya General Manajer dari PT. Karya Suka Abadi tetap menjaga kinerja dari para salesman yang ada sekarang, karena menurut penulis kinerja dari salesman PT. Karya Suka Abadi yang sekarang sudah berpengalaman dan mempunyai kinerja yang bagus dalam melakukan kegiatan personal selling dan penjualan. Sebaiknya General Manajer lebih memberikan penghargaan dan motivasi yang lebih terhadap para salesman yang mampu mencapai target yang telah diberikan kepada mereka.
2. Kepada masyarakat penulis sarankan untuk menggunakan ban Goodyear dari distributor resmi PT. Karya Suka Abadi Cabang Padang pada kendaraanya, karena dengan kualitas ban Goodyear yang sangat bagus dan sesuai dengan harganya, dengan menggunakan ban Goodyear di jamin ban kendaraan jadi lebih tahan lama dan aman saat berkendara.
3. Sebaiknya PT. Karya Suka Abadi selalu melakukan evaluasi kerja secara berkala pada setiap para salesman PT. Karya Suka Abadi, agar kinerja setiap sales terus meningkat.