

BAB V

PENUTUP

Dari uraian yang telah penulis kemukakan, sebagai penutup dari laporan ini, penulis akan mencoba memberikan suatu kesimpulan terhadap penelitian yang penulis lakukan dan terakhir disertai saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perkembangan perusahaan yang bersangkutan.

5.1 Kesimpulan

Dari hasil Praktek Lapangan yang dilakukan di PT. Federal International Finance cabang Padang, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Federal International Finance cabang Padang merupakan sebuah perusahaan besar yang berpusat di Jakarta.
2. PT. Federal International Finance cabang Padang bergerak di bidang usaha pembiayaan atau pengkreditan sepeda motor, mobil dan alat-alat elektronik.
3. Strategi bauran promosi yang digunakan oleh PT. Federal International Finance periklanan, *personal selling*, dan promosi penjualan.
4. Tenaga *personal selling* melaporkan data-data konsumen setiap hari.
5. Setiap kebijakan dan keputusan dibidang keuangan perusahaan diambil oleh kepala cabang
6. PT. Federal International Finance menempatkan setiap anggota *personal selling*nya lima orang disetiap dealer.

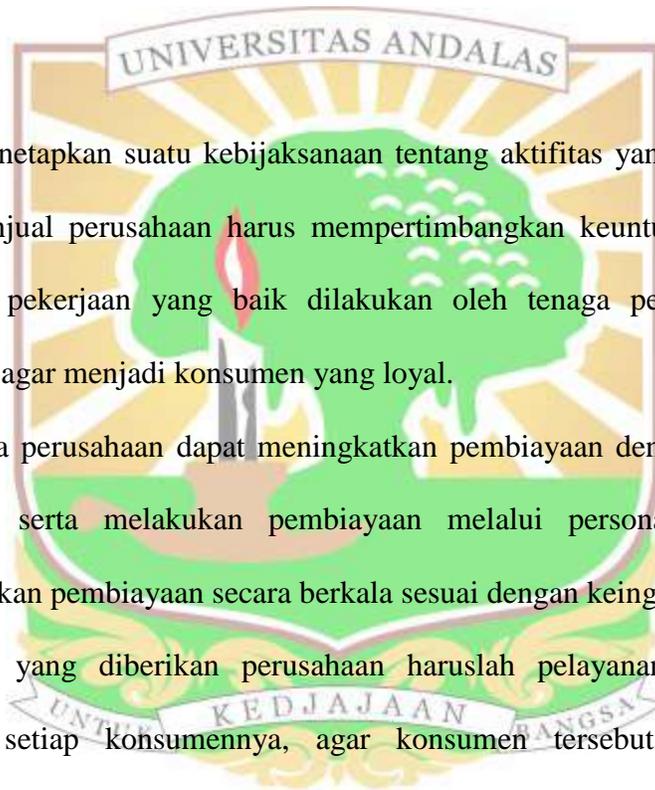


7. Wilayah cabang atau post-post PT. Federal International Finance yang berada di Sumatera Barat antara lain : Kota Padang, Lubuk Alung, Sicincin, Pariaman, Painan, Solok, Payukumbuh, Padang Panjang, Bukit Tinggi, Sijunjung, Pasaman, Batu Sangkar, Lunang dan Dhamasraya dan daerah sekitarnya.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas dapat ditarik saran-saran yang bermanfaat bagi perusahaan tersebut :

1. Dalam menetapkan suatu kebijaksanaan tentang aktifitas yang harus dilakukan oleh tenaga penjual perusahaan harus mempertimbangkan keuntungan yang didapatkan daridanya pekerjaan yang baik dilakukan oleh tenaga penjual dalam mengikat konsumen agar menjadi konsumen yang loyal.
2. Seharusnya perusahaan dapat meningkatkan pembiayaan dengan melihat kebutuhan konsumen serta melakukan pembiayaan melalui personal selling agar dapat meningkatkan pembiayaan secara berkala sesuai dengan keinginan perusahaan.
3. Pelayanan yang diberikan perusahaan haruslah pelayanan yang terbaik dalam melayani setiap konsumennya, agar konsumen tersebut merasa tertarik dan mengesankan.
4. Untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, hendaknya perusahaan mempertimbangkan dan mensurvei langkah-langkah dalam memberikan pembiayaan.
5. Perusahaan hendaknya memperhatikan keinginan konsumen, dengan kualitas pelayanan yang sudah ada memenuhi standar permintaan atau tidak.



6. Hubungan antara tenaga penjual atau *personal selling* perlu ditingkatkan dalam kegiatan perusahaan langsung maupun tidak langsung.
7. Untuk para karyawan, perusahaan juga harus memperhatikan kenyamanan karyawannya dalam bekerja seperti kelengkapan perlengkapan yang ada di perusahaan agar proses kegiatan yang dilakukan tidak terhambat.

