

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan kegiatan *personal selling* pada CV Singgalang Motor Padang:

1. CV Singgalang Motor Tabing Jln. Lapangan Bola PSTS adalah perusahaan yang bergerak di bidang jual-beli mobil bekas yang bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan *leasing* seperti: PT Batavia, ACC (Astra Credit Company), PT Multindo, PT Pro Can, PT MNC, PT U Finace, dan PT Sinarmas.
2. Dalam melakukan armada penjualan CV Singgalang Motor memiliki cabang, yang juga terdapat di kota Padang. Selanjutnya CV Singgalang Motor juga memberikan pelatihan bagi karyawan-karyawannya, salah satunya adalah karyawan pada bidang pemasaran (salesman).
3. CV Singgalang Motor memiliki bengkel yang dapat membantu perusahaan dalam membeli mobil yang akan diperjual belikan kepada konsumen, sehingga dapat lebih meningkatkan keyakinan dari konsumen dalam melakukan pembelian.
4. Dalam melakukan kegiatan *personal selling*, CV Singgalang Motor memberikan kebijaksanaan dengan cara memberikan *reward* bagi karyawan yang berprestasi.

1.2 Saran

Setelah melihat aktivitas *personal selling* yang dilakukan oleh CV Singgalang Motor selama penulis melaksanakan magang, penulis dapat memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Lebih meningkatkan penghargaan kepada karyawan, salah satunya adalah dengan cara memberikan bonus yang lebih besar yang sesuai dengan standard perusahaan maupun CV Jual Beli Bekas yang lainnya yang terdapat di kota Padang.

Selanjutnya pada salesman agar lebih menyayangi pekerjaannya dan berusaha membangun perusahaan ini agar dapat lebih berkembang lagi

