

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

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

1. Maulinas Motor yang beralamat di jalan Sawahan No.34 Padang adalah perusahaan yang bergerak di bidang jual-beli mobil bekas dan *spareparts* yang bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan *leasing* seperti: Acc Finance, Auto Multiarta Finance, Mpm finance, Bca finance, Mnc finance.
2. Dalam melakukan armada penjualan Maulinas Motor melakukan beberapa langkah seperti adanya karakteristik wakil penjualan yang harus dipenuhi oleh karyawan dan bekerja sebagai *salesman*. Selain itu, Maulinas Motor juga melakukan pelatihan bagi *salesmannya*.
3. Selain *salesman* mekanik bengkel Maulinas Motor juga dapat meyakinkan konsumen tentang kondisi mobil bekas yang dijual.
4. Dalam melakukan kegiatan *personal selling*, Maulinas Motor memberikan kebijaksanaan dengan terus memotivasi *salesman* mereka dengan memberikan fasilitas kepada para *salesman* berupa :
 1. Meminjamkan kendaraan operasional dalam jam kerja dan uang BBM untuk menjalankan tugasnya.
 2. Memberikan kompensasi yang menarik sesuai dengan penjualan yang telah dilakukannya.

5.2 Saran

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

1. Jumlah *Salesman* yang sedikit ternyata sangat mempengaruhi volume penjualan dari tahun ke tahun. Untuk itu, sebaiknya perusahaan menambah jumlah anggota salesman agar efektivitas kegiatan *personal selling* meningkat dan juga meningkatkan volume penjualan perusahaan.
2. Dalam hal kinerja *salesman*, perusahaan sebaiknya lebih meningkatkan target penjualan mereka, seperti yang ada pada tabel 4.5 karena rata-rata *salesman* tersebut dapat mencapai target penjualan mereka, jika target penjualan meningkat mereka akan berusaha optimal dan menguntungkan bagi perusahaan.

