

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada setiap bab dan halaman sebelumnya tentang Aktifitas Promosi Produk Siap Dana Yang di Lakukan Oleh Tenaga Penjual Pada PT.Toyota Astra Finance, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. PT.Toyota Astra Finance, suatu badan usaha yang bergerak dalam bidang jasa keuangan, Toyota Astra Finance merupakan salah satu jasa keuangan yang dimiliki oleh Negara Indonesia yang melayani jasa keuangan.
2. Siap Dana merupakan produk pinjaman dana yang di sediakan oleh PT.Toyota Astra Finance untuk kebutuhan *customer* yang ingin menambah modal usaha atau yang ingin membuka usaha baru.
3. Bauran promosi yang digunakan oleh PT.Toyota Astra Finance cabang Padang menggunakan media sosial seperti instagram karena menekan biaya yang jauh lebih murah dan juga lebih mudah menjangkau calon *customer* yang sangat luas.
4. Kegiatan personal selling yang di lakukan Agent *Lux* bertujuan untuk memasarkan produk pembiayaan secara langsung kepada *customer* dan berharap konsumen tertarik dan membeli produk yang telah di sediakan oleh Toyota Astra Finance.

5.2 Saran

Adapun beberapa saran yang diberikan penulis kepada PT.Toyota Astra Finance cabang Padang dalam menerapkan Promosi Produk Siap Dana yaitu sebagai berikut:

1. PT.Toyota Astra Finance sebaiknya tetap giat melakukan promosi Produk Siap Dana, walaupun bukan merupakan produk inti namun melihat peluang produk yang cukup menjanjikan, produk ini hendaknya dipromosikan lebih giat lagi karena akan membantu peningkatan jumlah *customer* dan akan berefek pada peningkatan penjualan.
2. Perusahaan sebaiknya dalam merekrut karyawan terutama tenaga penjual tetap sangat berperan penting dalam melakukan kegiatan penjualan dan setidaknya memiliki pengalaman dibidang pemasaran produk sehingga *communication skill* sudah dikuasai dan perusahaan hanya memberikan pengarahan saja.

