

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan selama menjalankan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di AUTO2000 Cabang Ahmad Yani Surabaya dan berdasarkan pembahasan dari bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa *personal selling* mobil Toyota pada PT. Astra International, Tbk (*Toyota Sales Operation*) AUTO2000 Cabang A.Yani Surabaya

- Memiliki manajemen *sales force* yang tersistem dengan baik dan memiliki kualitas teruji dan tersertifikasi.
- Prinsip *personal selling* yang lengkap yang dimiliki perusahaan.
- Aspek penting dalam *personal selling* yang dianut oleh *sales force* perusahaan.
- *Sales Force* menguasai 7 *steps personal selling* untuk mendapatkan *prospect* dan menghasilkan penjualan.

4.2 Saran

Saran yang akan diberikan oleh penulis untuk meningkatkan skill dan kemampuan *Sales Executive* AUTO2000 Cabang A.Yani Surabaya, sebagai berikut:

1. *Supervisor* perlu untuk terus melakukan pengawasan kepada *salesperson* yang memiliki kinerja/performa yang kurang dan tidak sesuai target penjualan.
2. *Supervisor* diharapkan memberikan motivasi lebih kepada *salesperson* agar penjualan mereka lebih baik.
3. *Sales Executive* perlu untuk terus belajar dan meningkatkan *skill* dalam hal *personal selling*.