

## BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

### A. KESIMPULAN

Berdasarkan pada uraian pembahasan sebelumnya, maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan pada karya ilmiah ini yang dapat dijelaskan, antara lain:

1. PT United Tractors adalah sebuah perusahaan yang menyediakan jasa dan peralatan berat terkemuka kelas dunia di Indonesia. Sedangkan pada Cabang Jakarta aktif dalam *trading*, jasa penambangan serta mensupport pertambangan batubara.
2. Penulis dapat mengetahui bahwa peranan *personal selling* dapat mempengaruhi dalam memasarkan produk yang dilakukan *sales*.
3. Seorang *sales* dapat memberikan informasi pasar kepada perusahaan. Dalam strategi pemasaran dalam memasarkan, menyalurkan, menjual produk perusahaan ditentukan dari peranan *sales* di dalam mempengaruhi konsumen sehingga konsumen tertarik dan ingin membeli produk yang ditawarkan *sales* tersebut.
4. PT United Tractors mengadakan seminar dan *training* sebanyak 3 (tiga) kali dalam setahun untuk *sales* sehingga dapat mengelola *sales* dengan baik, tetapi masih kurangnya kegiatan seminar dan *training* yang dilakukan dalam setahun 3 (tiga) kali dalam setahun tersebut untuk mengelola bagaimana seharusnya seorang *sales* memasarkan produknya di era banyaknya persaingan yang ketat

ini. Dalam *training* tersebut perusahaan membentuk strategi untuk seorang *sales* di perusahaan alat berat. Dan mempersiapkan dengan matang *sales* tersebut untuk diterjunkan ke lapangan.

5. Peran *sales* memang dibutuhkan di dalam bisnis apapun. Termasuk di dalam bisnis alat-alat berat PT United Tractors seperti ini.

## **B. SARAN**

Setelah penulis membandingkan antara teori dengan kenyataan yang ada di perusahaan, ternyata cukup banyak yang penulis dapatkan. Oleh karena itu izinkanlah penulis memberikan sedikit saran untuk perusahaan dalam sudut pandang penulis sebagai mahasiswa. Semoga saran ini berguna untuk segala pihak. Berikut ini saran yang penulis dapat berikan, yaitu sebagai berikut:

1. Lebih diperbanyak pelatihan yang diberikan perusahaan agar sumber daya manusia terutama *salesnya* dapat berkualitas.
2. Lebih memperbanyak persediaan alat berat dikarenakan pembangunan saat ini sedang meningkat agar penjualan perusahaan semakin meningkat pula.