

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tingkat kuantitas angsuran dan peningkatan unit penjualan kendaraan bermotor di dealer motor, kesimpulan yang dapat diambil adalah :

1. Perusahaan menggunakan insentif melalui tingkat kuantitas angsuran yang tarifnya lebih besar dan terus meningkat sesuai standar yang ditetapkan perusahaan sebagai strategi efektif untuk mendorong para *sales* merealisasikan penjualan terutama penjualan angsuran kendaraan bermotor dan insentif tersebut dapat meningkatkan gaji dan insentif *sales*.
2. Alternatif sistem penjualan angsuran yang dikelola perusahaan baik secara pribadi maupun bekerjasama dengan perusahaan leasing, mampu menarik minat konsumen untuk membeli kendaraan bermotor di perusahaan untuk membantu perusahaan meningkatkan kinerja penjualan kendaraan bermotor.
3. Karyawan bagian penjualan mampu merealisasikan transaksi penjualan angsuran dan meningkatkan gaji dan insentif *sales*. Selain itu, penjualan angsuran dapat terealisasi dan membantu perusahaan dalam meningkatkan unit penjualan kendaraan bermotor.

B. Saran

Saran yang dapat penulis berikan kepada Dealer Resmi Honda PT Nusa Motor antara lain:

1. Jika perusahaan ingin mencapai target penjualan yang diinginkan, perusahaan perlu memberikan insentif yang sesuai dengan hasil kerja keras *sales* yang disesuaikan dengan kebutuhan hidup saat ini.
2. Pada setiap pertemuan, diharapkan setiap sales diberikan kesempatan untuk mengungkapkan apa yang menjadi keinginan dan masalah yang dihadapinya di lapangan, sehingga sales dapat mengungkapkan pendapat dan sarannya masing masing untuk perbaikan bagi perusahaan demi meningkatkan penjualan.
3. Apabila *sales* telah melakukan negosiasi dengan calon konsumen namun konsumen membatalkan melakukan transaksi penjualan, *sales* yang telah berusaha mendapatkan konsumen, diharapkan mendapatkan upah tambahan. Hal ini bertujuan untuk memicu karyawan untuk kembali mencari konsumen dan melakukan penjualan serta agar tidak timbul kekecewaan dalam diri *sales*.
4. Ketua tim sales diharapkan lebih sering membantu para sales apabila mendapatkan kesulitan dalam meyakinkan konsumen memebeli motor angsuran yang menghasilkan bunga yang cukup besar, karena pada umumnya konsumen akan berpikir dua kali untuk melakukan pembelian dengan cara angsuran. Namun, dengan bantuan ketua tim yang lebih berpengalaman, konsumen dapat saja yakin untuk melakukan pembelian

dengan cara angsuran dan hal ini dapat menjadi keuntungan bagi *sales* dan ketua tim dalam mendapatkan tarif insentif yang lebih besar.

5. Diharapkan para *sales* dapat bersaing secara sehat satu dengan yang lainnya serta ketua masing-masing tim sales dapat menjaga hubungan baik dengan masing-masing sales dalam timnya untuk saling bekerjasama dalam meningkatkan kinerja penjualan bagi perusahaan.
6. Perusahaan sebaiknya memberikan penawaran menarik kepada konsumen dengan memberikan potongan harga atas pembelian atau memberikan hadiah-hadiah menarik untuk menarik minat calon konsumen untuk membeli motor.