

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN



#### 4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan melalui kerja praktek, maka pada bab ini ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem penjualan yang dilakukan oleh PT. Elsana Persada Bandung ada tiga yaitu, sistem pembayaran secara tunai, angsuran dan KPR.
2. Dalam memasarkan produk, PT. Elsana Persada bekerja sama dengan berbagai instansi seperti Bank, Radio dan lain-lain.
3. Prosedur penjualan yang dilakukan oleh PT. Elsana Persada Bandung yaitu mulai dari pemesanan, pembuatan faktur, pembuatan kwitansi, pembuatan PPJB, terakhir penyerahan kunci.

#### 4.2 Saran

Setelah penulis melaksanakan kuliah kerja praktek di PT. Elsana Persada tepatnya pada bagian marketing , serta telah terjun langsung menghadapi seluk-beluk dan menangani pekerjaan tersebut, maka timbulah dalam diri penulis untuk memberikan saran-saran yang sekiranya dapat bermanfaat untuk kelanjutan dalam usaha peningkatan etos kerja PT.Elsana Persada.

Adapun saran-saran yang ingin penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Sistem penjualan yang dipakai memang dapat mewujudkan permintaan pasar namun perusahaan tidak dapat menikmati hasilnya dalam waktu yang singkat,

sebaiknya perusahaan melakukan kebijakan agar pembayaran bisa secepatnya dilaksanakan oleh pelanggan.

2. Promosi penjualan kurang berpengaruh terhadap penjualan, maka perusahaan harus bisa lebih mempublikasikannya. Misalnya, dengan cara memasang spanduk di jalan-jalan tol tempat keluar masuk kendaraan dari luar kota.
3. Dibutuhkan tenaga yang ahli dan terampil untuk melaksanakan prosedur penjualan agar pelanggan tidak merasa kecewa atas kelalaian petugas.