

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1. Kesimpulan**

Setelah penulis melakukan penelitian terhadap prosedur kerja Hyundai sales counter pada PT. Hyundai Mobil Indonesia, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa pada dasarnya pelaksanaan prosedur kerja Hyundai sales counter pada PT. Hyundai Mobil Indonesia, sudah berjalan dengan baik sesuai dengan SOP (Standart Operational Prosedur) Penjualan , pelaksanaan kinerja sales counter seperti Pemasaran produk, Mencatat data base costumer, Melakukan follow up costumer sehingga costumer membeli produk Hyundai, Delivery unit atau kendaraan yang telah di pesan, Memberikan fasilitas home service kepada costumer, Memberikan pelayanan after sales atau purna jual, Mengumpulkan data-data dan informasi yang diperlukan untuk menulis Laporan Kerja Praktek.

#### **4.2. Saran**

Setelah kesimpulan diatas, selanjutnya penulis ingin memberikan saran yang mudah-mudahan dapat bermanfaat bagi kemajuan perusahaan PT.Hyundai Mobil Indonesia.

1. Perusahaan sebaiknya berusaha memberikan pelayanan after sales yang baik sehingga costumer merasa nyaman dan puas pada saat melakukan penjualan kembali.

2. Perusahaan sebaiknya me-maintanance para costumer agar costumer lebih merasa dihargai oleh perusahaan baik dalam acara-acara formal atau non formal yang di adakan oleh PT.Hyundai
3. Perusahaan sebaiknya memberikan penjelasan atas barang yang dijual kepada costumer, waktu pengiriman tepat waktu sesuai dengan keinginan costumer, jika terjadi keterlambatan pihak perusahaan memberikan alasan atas keterlambatan pengiriman yang dapat diterima oleh costumer dan masuk akal.
4. Perusahaan sebaiknya melengkapi kebutuhan costumer yang tidak ada diperusahaan dengan cara bekerja sama dengan supplier accessories mobil di luar untuk saling melengkapi barang yang dibutuhkan dan perusahaan sebaiknya meningkatkan pelayanan terhadap costumer dengan diadakannya pelatihan dan studi banding bagi karyawan yang bersangkutan kepada perusahaan lain supaya propesional dalam melayani costumer.
5. Perusahaan sebaiknya lebih meningkatkan service kepada costumer dengan cara memberikan service gratis dengan ketentuan perusahaan dan layanan quick service (service instant).