

BAB IV

KESIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Penjualan merupakan sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang maupun jasa, baik dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Penjualan ialah sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan itu perusahaan akan mendapatkan atau memperoleh laba. Penjualan yang dapat dilakukan oleh perusahaan terdiri dari penjualan tunai dan juga penjualan kredit.

Mekanisme penjualan merupakan urutan-urutan kegiatan dimulai dari konsumen memesan bangunan, lalu proses pengumpulan berkas dan proses di bank, lalu Penyelesaian pembayaran. Pembuatan bangunan property dan pencacatan laporan penjualan. Dalam melakukan proses penjualan yaitu dengan meningkatkan pemasaran pada bangunan property.

Tentunya pada Proses penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan dapat diawasi dengan baik. PT. Graha Lestari Development dalam melakukan proses penjualan dilakukan secara langsung dengan bertemu secara langsung dengan para konsumen di lokasi proyek.

4.2 Saran

Saran yang dapat penulis sampaikan untuk PT. Graha Lestari

Development adalah sebagai berikut :

1. Dengan seiring berjalannya waktu alangkah baiknya PT. Graha Lestari Development menambahkan sedikit karyawannya terutama di bagian Pemasaran. Sehingga kedepannya dapat memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen atau klien.
2. Pada saat melakukan training kepada para konsumen atau klien, perusahaan memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen.
3. Diharapkan kedepannya perusahaan dapat memperbaiki seluruh media promosi dan informasi lainnya.
4. Sebaiknya untuk setiap Pegawai maupun Staf dapat meningkatkan kedisiplinan dalam bekerja.
5. Semoga ruang lingkup kerjanya dapat lebih kondusif lagi serta meningkatkan cara kerja yang efektif dan efisien.