

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari Prosedur Penjualan Mobil Pada PT Toyota Nasmoco Gombel Semarang, maka diperoleh beberapa kesimpulan diantaranya sebagai berikut :

- 1) Prosedur penjualan yang diberikan oleh PT Toyota Nasmoco Gombel Semarang secara teknis sudah baik, memudahkan konsumen dalam melakukan pembelian karena memenuhi prinsip mudah dan sederhana.
- 2) Hambatan yang sering terjadi pada PT Nasmoco Gombel Semarang yaitu terjadinya keterlambatan proses penjualan secara kredit disebabkan karena kelengkapan persyaratan kredit kurang lengkap, Unit kendaraan atau warna yang diinginkan konsumen sering tidak tersedia, konsumen harus menunggu unit yang dipesan, Lambatnya proses surat-surat kendaraan disebabkan karena adanya kesalahan dalam penulisan nama, alamat dan data diri konsumen dari pihak perusahaan.
- 3) Untuk mengatasi hambatan yang terjadi, langkah-langkah yang dilakukan PT Nasmoco Gombel Semarang yaitu memberikan pemahaman informasi mengenai persyaratan kredit, saat unit tidak tersedia PT Nasmoco Gombel melakukan *Matching Stock* (penukaran unit) kepada *dealer* Nasmoco lainnya.

4.2 Saran

Berikut adalah beberapa saran yang diberikan atas hasil dan pembahasan penelitian yang telah dilakukan:

- 1) Memberikan pemahaman tentang informasi pengkreditan yang lebih lengkap kepada konsumen agar konsumen lebih memahami persyaratan yang dibutuhkan dan dapat melakukan pembelian unit mobil secara cepat.
- 2) Menambah *stock* unit kendaraan pada dealer nasmoco agar konsumen tidak menunggu lama dalam melakukan pesanan kendaraan.
- 3) Lebih dipercepat dalam proses surat-surat kendaraan PT Nasmoco Gombel Semarang dengan cara menambah bagian untuk pengecekan surat-surat kendaraan.

