

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian di PT Sinar Sarana Agung tentang Pelaksanaan Pelatihan Karyawan Bagian Sales di PT Sinar Sarana Agung Semarang maka disimpulkan sebagai berikut:

- a. Pelaksanaan pelatihan karyawan bagian sales di PT Sinar Sarana Agung Semarang ini sudah menjalankan proses pelatihan yang sudah ditetapkan perusahaan sendiri yakni dari perekrutan calon sales dan menyeleksinya sesuai ketentuan perusahaan, juga setelah melakukan seleksi berkas calon sales yang melamar.
- b. Kemudian dilakukan pelatihan secara teoritis yakni dijelaskan tahapan administrasi di PT Sinar Sarana Agung Semarang ,serta mampu memahami urutan dalam kegiatan administrasi seperti nota barang ,surat jalan ,DO ,kwitansi ,surat pesanan
- c. Serta dalam pelaksanaan pelatihan di lapangan calon sales mampu menjual produk yang diberikan perusahaan serta memiliki sifat pantang menyerah dalam kegiatan marketing.
- d. Dalam penagihan pun calon sales sudah mengikuti arahan yang ditetapkan perusahaan yakni sesuai tanggal jatuh tempo dan juga tetap berkoordinasi dengan perusahaan dalam menjalankan penagihan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di PT Sinar Sarana Agung Semarang ini saran yang peneliti sampaikan adalah:

- a. Untuk pelatih diharapkan bapak direktur untuk terjun langsung dalam mengawasi dari pada mengandalkan informasi dari sales senior yang berkeliling untuk mendampingi calon sales ,karena akan jauh lebih efektif dan juga bisa mengawasi secara langsung perkembangan calon sales dalam pelatihan langsung lapangan.
- b. Pihak perusahaan hendaknya lebih memperbanyak toko-toko dalam pelatihan,karena jika satu toko saja maka kurang dalam menentukan apakah calon sales tersebut memang berkompeten dalam kegiatan berdagang.

