

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dalam pembahasan masalah yang terkait dengan strategi perusahaan dalam meningkatkan profesionalitas kinerja sales lapangan pada Dealer Honda PT. Putra Rinjani Tulungagung maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pembinaan disiplin oleh Dealer Honda PT. Putra Rinjani Tulungagung yakni dengan pembinaan disiplin *preventif*, yaitu tindakan yang mendorong para karyawan untuk taat pada berbagai ketentuan yang berlaku dan memenuhi standard yang telah ditentukan. Sistem yang melalui kejelasan dan penjelasan tentang pola, sikap, tindakan dan perilaku dari setiap anggota organisasi.
2. Strategi pemberian insentif dilakukan oleh Dealer Honda PT. Putra Rinjani Tulungagung adalah dengan pemberian insentif *pay for knowledge* yakni insentif yang diberikan untuk memotivasi sales lapangan agar terpacu dalam bekerja demi meningkatkan profesionalitas kinerjanya. Insentif yang diberikan tidak hanya dalam bentuk uang akan tetapi juga diberikan dalam bentuk bukan uang seperti ngopi bersama dan kunjungan wisata, serta dalam bentuk THR.
3. Strategi pelaksanaan supervisi yang dilakukan, pertama, dengan cara pengawasan guna menguji, memeriksa, memverifikasi atau mengecek apakah segala sesuatu yang terjadi sesuai dengan rencana, instruksi yang telah dikeluarkan, dan prinsip yang telah ditetapkan di dalam

perusahaan atau tidak. Pengawasan ini dilakukan oleh supervisor dan dibantu oleh koordinator sales secara langsung pada saat pelaksanaan kerja. Kedua, dengan pelaksanaan bimbingan. Bimbingan juga dilakukan secara langsung ketika pelaksanaan kerja, dengan tujuan jika terjadi kesalahan pada sales lapangan ketika melaksanakan kerja maka dapat diberi pengarahan dengan segera. Dan ketiga adalah evaluasi. Evaluasi kerja dilakukan setiap akhir bulan. Dalam evaluasi setiap bulan tersebut membahas mengenai bagaimana kinerja yang telah dilakukan selama satu bulan apakah ada peningkatan atau tidak dan adakah hambatan baru atau tidak yang kemudian didiskusikan agar kesalahan yang sama tidak terulang.

4. Dalam upaya meningkatkan profesionalitas kinerja sales lapangan Dealer Honda PT. Putra Rinjani Tulungagung juga menemui beberapa kendala atau hambatan baik. Untuk kendala atau hambatan tersebut Dealer Honda PT. Putra Rinjani Tulungagung menyelesaikannya dengan bekerja sama dengan lebih dari satu perusahaan Leasing serta dengan selalu memberi motivasi agar tetap semangat dalam melaksanakan kerja. Strategi yang digunakan oleh Dealer Honda PT. Putra Rinjani Tulungagung dalam meningkatkan profesionalitas kinerja sales lapangan terstruktur dan terencana dengan baik mulai dari pelatihan atau training, pengawasan, bimbingan, serta evaluasi. Maka jika ada suatu kendala yang terkait dengan dengan individu sales lapangan dapat diselesaikan dengan baik.

B. Saran

1. Bagi Dealer Honda PT. Putra Rinjani Tulungagung

Mengingat semakin banyaknya perusahaan perdagangan besar di bidang otomotif maka harus senantiasa meningkatkan profesionalitas kinerja karyawannya terutama sales lapangan yang berada di bagian penjualan. Dan hasil penelitian ini diharap mampu untuk memberikan dampak yang lebih baik bagi Dealer Honda PT. Putra Rinjani Tulungagung dalam upaya meningkatkan profesionalitas sales lapangan.

2. Bagi Akademis

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan informasi tambahan untuk dikaji lebih lanjut oleh perusahaan retail lainnya, dapat menjadi sumbangsih bagi perbendaharaan dan kepustakaan IAIN Tulungagung serta sebagai bahan acuan bagi pihak kampus selain buku dan jurnal yang ada.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi tambahan atau rujukan bagi peneliti selanjutnya.