



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 KESIMPULAN

Pelaksanaan tugas gugus wiraniaga sebagai tulang punggung distribusi di PT. Prima Sinar Mulya Bandung Bandung memiliki tanggung jawab yang besar atas keberadaan produk di tengah konsumen. Mereka dirancang dengan baik dan tepat oleh perusahaan agar kegiatannya berjalan efektif dalam melaksanakan tugasnya mendistribusikan barang. PT. Prima Sinar Mulya Bandung memiliki dua jenis wiraniaga yaitu Wiraniaga Canvas dan Wiraniaga Taking Order.

4.1.1 Pelaksanaan Tugas Gugus Wiraniaga PT. Prima Sinar Mulya Bandung.

Wiraniaga Canvas adalah wiraniaga yang bertugas melakukan pengiriman barang, penjualan barang, melakukan penagihan dan sesekali melakukan pemesanan. Sedangkan Wiraniaga Taking Order bertugas mengambil order dari konsumen, melakukan penjualan barang, melakukan penawaran penawaran terhadap produk baru yang dibawa dalam bentuk sample, dan tidak mengirim barang.

4.1.2 Hambatan yang dialami Gugus Wiraniaga dalam pelaksanaan tugasnya di PT. Prima Sinar Mulya Bandung.

Para wiraniaga baik itu Wiraniaga Canvas maupun Wiraniaga Taking Order memiliki hambatan-hambatan yang tidak jauh beda ketika melaksanakan tugas mendistribusikan barang. Mereka mengalami hambatan hambatan baik intern seperti tidak masuk kerja, kurang bernegosiasi dengan konsumen, terlambat masuk kerja, salah pengiriman barang juga mengalami hambatan ekstern seperti konsumen membatalkan pesanannya, penolakan tawaran dll.

4.2 SARAN SARAN

Saran saran yang dapat penulis berikan setelah melakukan kerja praktek berkaitan dengan kelancaran proses distribusi yang dilakukan oleh para wiraniaga PT. Prima Sinar Mulya baik dari segi pelaksanaan tugas maupun hambatan hambatan yang dialami para wiraniaga tersebut adalah sebagai berikut :

4.2.1 Saran saran menyangkut pelaksanaan tugas wiraniaga

1. Hendaknya pelaksanaan tugas gugus wiraniaga dilakukan dengan penuh tanggung jawab dan efektif, karena ini menyangkut proses pendistribusian dimana produk dapat diharapkan bisa sampai di tengah konsumen. Efektif yaitu para wiraniaga harus dapat memperhatikan perilaku dan permasalahan yang dihadapi konsumen sehingga apa yang di distribusikan tepat sasaran.
2. Perusahaan harus dapat memberikan strategi yang tepat kepada para wiraniaganya masing masing agar pelaksanaan proses distribusi tersebut

dapat berjalan dengan baik dan perusahaan akan mengalami peningkatan volume penjualan.

3. Perusahaan harus memperhatikan jumlah wiraniaga yang dimiliki. Karena hal ini dapat mempengaruhi pelaksanaan tugas seorang wiraniaga. Tidak bisa seorang wiraniaga menghandle begitu banyak konsumen.
4. Seorang wiraniaga harus mendiskusikan masalah dalam pelaksanaan tugasnya kepada supervisor agar dapat dicari jalan keluar.

4.2.2 Saran saran mengenai hambatan hambatan yang dialami wiraniaga PT. Prima Sinar Mulya Bandung ketika melaksanakan proses distribusi.

1. Memastikan pesanan konsumen apakan dibatalkan atau tidak.
2. Memastikan barang yang dikirim sesuai dengan pesanan konsumen baik dari segi jumlahnya maupun itemnya.
3. Tidak terlambat kerja.
4. Melakukan pekerjaan dengan penuh tanggung jawab.
5. Menjalin hubungan yang baik dengan konsumen.
6. Memperbaiki teknik bernegosiasi dengan konsumen.

