

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

PT Sarana Panca Karya Nusa merupakan bagian dari PT Indahjaya Adhi Pratama, yaitu perusahaan swasta yang dikhususkan dalam kegiatan pemasaran buku pelajaran yang diperuntukkan bagi pelajar TK, SD, SMP dan SMU.

Sehubungan dengan kegiatan kerja praktek di PT Sarana Panca Karya Nusa, penulis dapat mengutarakan hal-hal berikut.

1. Kegiatan pendistribusian buku diberikan pada bagian pemasaran. Tugas bagian pemasaran adalah memasarkan buku, sehingga dapat terjual dengan sebanyak-banyaknya dan secepat mungkin.
2. Kegiatan memasarkan buku ini dapat dilakukan melalui promosi sales, salah satunya dengan cara memberikan sample buku ke sekolah-sekolah untuk dipelajari oleh para guru. Apabila materi dalam buku tersebut sesuai dengan kurikulum yang berlaku, kemungkinan besar sekolah tersebut akan memesan buku.
3. Pesanan buku ini akan dicatat pada surat pesanan, gunanya sebagai bukti bahwa sekolah yang bersangkutan memesan buku.
4. Dari surat pesanan yang masuk ini, dibuatkan faktur, gunanya sebagai tanda terima dari surat pesanan atas permintaan barang. Faktur ini juga sebagai bukti bahwa pesanan sudah diterima pihak pemesan.

5. Setiap pembelian buku akan diberikan rabat, dimana pemberian rabat ini ditentukan oleh besar kecilnya pembelian.
6. Pembuatan kwitansi dapat dilakukan apabila terjadi pembayaran atas pembelian buku. Pembayaran ini dapat dilakukan secara tunai ataupun diangsur tergantung dari negosiasi dengan sales sebelumnya.
7. Laporan bulanan perusahaan didapat dari data sales, seperti hasil penjualan, pembayaran dan retur untuk menentukan komisi sales.

4.2 Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis kemukakan mengenai kegiatan selama kerja praktek untuk masa yang akan datang, agar kegiatan kerja praktek ini dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Saran-saran yang penulis kemukakan ditujukan tidak hanya kepada perusahaan saja, tetapi pada pihak fakultas dan pada mahasiswa yang akan melakukan kerja praktek, yaitu sebagai berikut :

Untuk PT Sarana Panca Karya Nusa diharapkan dapat terus meningkatkan kegiatan pemasaran secara agresif yang didorong dengan kualitas buku yang baik, agar dapat bersaing dengan perusahaan yang bergerak di bidang yang sama.

Untuk kegiatan kerja praktek yang akan datang, pihak fakultas lebih mempersiapkan diri dalam membimbing para mahasiswa, dan para dosen lebih aktif dalam memberikan masukan-masukan pada mahasiswa.

Serta kepada para mahasiswa sebelum melaksanakan kerja praktek terlebih dahulu harus dapat mempersiapkan diri dengan berbagai ilmu yang diperoleh selama kuliah dan berusaha semaksimal mungkin untuk menyerap ilmu tersebut.

Dan mereka harus memilih tempat kerja praktek dengan teliti sesuai dengan bidang yang digeluti agar laporan kerja praktek tidak menyimpang dari jurusan yang ditempati.

