BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. KESIMPULAN

Setelah satu bulan lamanya penyusun melaksanakan kerja praktek untuk melengkapi salah satu syarat dalam menempuh akhir dari pendidikan Diploma III (D III) di BAC Cabang Bandung, akhirnya penyusun mengambil beberapa kesimpulan akhir dari kerja praktek yang telah dilaksanakan yakni :

1. Kerja praktek ini adalah arena untuk menguji kesiapan mental dan keterampilan mahasiswa / i dalam menyongsong dunia kerja setelah keluar nanti dari institusi, selain itu juga merupakan bekal bagi mahasiswa / i untuk mengetahui dunia kerja yang sesungguhnya.
2. BAC cabang bandung merupakan perusahaan yang berorientasi khusus pada penjualan produk yang menggunakan cara personal selling untuk menarik member / pembeli.
3. Branch Manager sebagai kepala cabang sangat berperan dalam segala aktivitas BAC cabang bandung, khususnya dalam membina dan menarik member / pembeli
4. Aktivitas–aktivitas BAC cabang bandung dalam menunjang promosi berjalan dengan baik dan teratur secara rapih, teliti dan cermat, mengikuti / sejalan dengan keinginan member / pembeli tanpa mengesampingkan pelayanan yang terus diperbaiki.
5. BAC Cabang Bandung merupakan ujung tombak dalam usaha BAC untuk merentangkan sayap perusahaan, yang merupakan salah satu faktor pendukung bagi perusahaan karena hasil penjualanya yang cukup menggembirakan.

5.2. SARAN

1. Job Description Branch Manager

   Pada kegiatan / aktivitas-aktivitas BAC cabang bandung terlihat adanya kesenjangan dalam pembagian tugas, sepertinya Branch Manager terlalu banyak mempunyai tugas dan tanggung jawab selaku kepala cabang. Ini terlihat dari mulai usahamenarik member, membina member, dan menjalankan aktivitasnya sebagai kepala cabang yang harus bertanggung jawab langsung terhadap direktur utama sehubungan dengan tugas dan tanggung jawabnya kepada bagian-bagian yang lain sesuai dengan fungsi dan bidang yang dikuasai. Hal ini dilakukan untuk mengantisifasi kejadian-kejadian yang mendadak / darurat.

2. Kegiatan penyebaran informasi di kawasan bandung terasa kurang sekali, walaupun perekrutan member ada kemajuan. Pertukaran informasi dengan konsumen melalui promosi dirasakan kurang dan hanya mengandalkan cara personal selling saja, kurang memadai di karenakan wilayah bandung ini luas terdiri dari beberapa sektor Maka pantaslah jika perusahaan melakukan promosi yang lebih gencar misalnya melalui media periklanan karena melalui media ini (koran, TV, radio, dll) sangat efektif dan efisien dengan dana yang dapat di sesuaikan dengan kemampuan.