BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan penulis selam kerja praktek di PT. INTI (Persero) maka kesimpulan ynag dapat diambil oleh penulis sebagai berikut:

1. Prosedur penjualan langsung dilakukan melalui tahapan-tahapan yang memerlukan kecermatan, ketepatan dan manajemen yang baik serta melibatkan bagian-bagian yang saling bekerjasama dan bertanggungjawab atas seluruh kegiatan transaksi yang terjadi.
2. Prosedur penjualan langsung dimulai dengan membuat surat perjanjian kemudian diikuti dengan pembuatan NPBJ yang merupakan surat permitaan barang pesanan untuk diajukan ke bagian Manajemen Proyek, kemudian dari bagian Manajemen Proyek dibuat SPPB/J untuk diajukan kebagian logistic agar barang pesanan segera disediakan dan dikirim.
3. dalam melaksanakan penjualan langsung perusahaan dihadapkan pada hambatan-hambatan seperti : kondisi ekonomi yang tidak menentu, tidak adanya anggaran penjualan, kurangnya komunikasi antar karyawan dan adanya keterlambatan dalam melakukan pembayaran.
4. Perusahaan berusaha menanggulangi hambatan-hambatan tersebut dengan cara melakukan koordinasi, baik dengan karyawan maupun dengan pihak pembeli.

4.2 Saran

Pada kesempatan ini penulis memberikan beberapa saran yang kiranya bermanfaat sebagai bahan pertimbangan perusahaan untuk lebih baik. Saran yang dapat penulis berikan adalah:

1. perusahaan sebaiknya menerapkan suatu sistem pengawasan yang lebih ketat terhadap perilaku karyawan dalam rangka menegakkan disiplin kerja melalui berbagai kebijakan yang memperkecil peluang terjadinya pelanggaran disiplin kerja.
2. perusahaan harus mampu menciptakan iklim kerja yang sehat dan etos kerja yang tinggi kepada seluruh karyawan dari mulai tingkat bawah hingga tingkat yang paling tinggi, melalui berbagai kegiatan dengan tujuan untuk memperlihatkan arti pentingnya kebersamaan dan saling bekerjasama antar karyawan untuk kemajuan perusahaan dan karyawan.