BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Setelah menganalisis keseluruhan uraian yang telah penulis kemukakan pada bab-bab sebelumnya dan berdasarkan pengamatan serta data yang diperoleh selama penulis melakukan Kerja Praktek di CV. HANNANDA MOTOR, maka dalam bab ini penulis uraikan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur pembelian suku cadang (onderdil) kendaraan bermotor pada CV. HANNANDA MOTOR dilaksanakan oleh Bagian Pembelian (Divisi Pemasaran), dimana Bagian / Divisi ini bertanggung jawab dalam memenuhi kebutuhan persediaan barang dalam perusahaan.

2. Dalam pelaksanaannya, prosedur pembelian suku cadang kendaraan bermotor pada CV. HANNANDA MOTOR telah dilakukan dengan menerapkan sistem manajerial yang baik, yakni sistem yang mendukung prosedur untuk menunjang kegiatan pembelian sehingga sesuai dengan rencana (planning) yang telah ditetapkan, karena sistem dalam pembelian mempunyai peranan dalam efektivitas dan efisiensi kerja serta mendorong kerjasama yang baik diantara pihak-pihak yang terkait. Salah satu diantaranya adalah sistem pemisahan kerja serta alur distribusi pembelian, mulai dari produsen sampai pada konsumen dilakukan sepenuhnya oleh CV. HANNANDA MOTOR

selaku perantara atau penyalur (Distributor). Meskipun kegiatan yang dilakukan oleh CV. HANNANDA MOTOR berorientasi pada beberapa hal tetapi pada pelaksanaannya, kegiatan pembelian suku cadang merupakan aspek utama dan sangat diprioritaskan di dalam perusahaan. Tetapi antara kegiatan pembelian dengan kegiatan yang lainnya saling berhubungan dan memiliki keterkaitan yang sangat erat. Terutama dalam hal penyediaan pemenuhan kebutuhan bagi pelanggan / konsumennya.

4.2 Saran

Berdasarkan beberapa kesimpulan diatas, penulis mencoba untuk mengemukakan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat. Adapun saran-saran tersebut antara lain :

1. Perusahaan disarankan agar lebih memperhatikan masalah pembagian tugas kerja para pegawainya agar operasional kerjanya dapat berjalan dengan lancar.
2. Kerjasama antar Bagian / Divisi dalam perusahaan harus lebih ditingkatkan guna kemajuan dan perkembangan perusahaan itu sendiri, serta agar dapat memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen.
3. Untuk mencapai pembelian suku cadang (onderdil) kendaraan bermotor dengan baik, maka perusahaan harus lebih meningkatkan efektivitas sistem manajerial dan struktur operasional yang telah ada saat ini guna meningkatkan kualitas dan mutu barang.
4. Dalam melakukan kegiatan, perusahaan disarankan agar melaksanakan secara berkesinambungan, tidak hanya memfokuskan pada kegiatan pembelian suku

cadang saja karena kegiatan yang satu dengan yang lainnya saling mendukung guna mencapai tujuan perusahaan.