BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Setelah penulis melaksanakan kerja praktek pada PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat Jl. L.L.RE. Martadinata bandung, maka dari hasil uraian laporan kerja praktek pada bab-bab sebelumnya, pembahasan data yang diperoleh saat melaksanakan Kerja Praktek mengenai Prosedur Penagihan Pembayaran Koran Pada PT. Republika Media Mandiri Perwakilan Jawa Barat, maka penulis dapat mengambil kesimpulan, yaitu:

1. Sistem penjualan dengan melalui agen yang dilakukan oleh pihak perusahaan sangatlah penting dan bermanfaat dalam hal meningkatkan oplah atau penjualan koran Republika tersebut, karena dengan begitu ruang lingkup yang dimiliki perusahaan untuk menjual produknya semakin luas cakupannya sehingga keuntungan yang didapatkan dapat maksimal
2. Peluang yang dimiliki perusahaan dalam memperoleh keuntungan dan pendapatan semakin besar, karena dengan didistribusikannya koran Republika ke luar daerah akan semakin membuat koran Republika dikenal masyarakat luas sehingga koran Republika akan mampu bersaing dengan koran-koran nasional maupun koran lokal lainnya dan hal tersebut akan membuat koran Republika tetap bisa menjaga eksistensinya.

3. Sistem penjualan melalui agen juga memiliki kelemahan yang bisa menyebabkan perusahaan mengalami kerugian karena adanya beberapa agen yang nakal maupun curang dalam melakukan pembayaran.

4.2 Saran

Penulis mencoba memberikan saran yang mungkin dapat dijadikan bahan pertimbangan dan masukkan bagi perusahaan. Adapun saran yang ingin penulis sampaikan antara lain :

1. Kegiatan sirkulasi yang dilaksanakan perusahaan merupakan kegiatan yang sangat penting dalam peredaran koran. Oleh karena itu, dibutuhkan sumber daya manusia yang bisa mencukupi, siap serta giat dalam melaksanakan pekerjaan di bagian penjualan/sirkulasi sehingga waktu yang dibutuhkan dalam pendistribusian tidak banyak terbuang.
2. Dengan sistem penjualan melalui agen, sebaiknya pihak perusahaan lebih teliti dalam melakukan kerja sama, membuat perjanjian tertulis antara kedua belah pihak baik dalam hal keuntungan maupun kerugian.
3. Unit Penagihan harus bisa bersikap tegas terhadap agen-agen yang nakal dan curang karena hal tersebut dapat membuat perusahaan rugi dari segi pendapatan, pengembangan agen pun harus sering dilakukan guna meningkatkan pemahaman para agen dalam meningkatkan pendistribusian dan penjualan.