BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang penulis peroleh selama kuliah kerja praktek, penulis mencoba menarik kesimpulan dari data-data di atas adalah sebagai berikut :

1. Penjualan tunai pada PT. Putri Daya Usahatama terdiri atas dua penjualan yaitu penjualan dengan sistem canvas maupun dengan penjualan sistem dropping/taking order.
2. Kendala pada penjualan sistem canvas adalah masalah kurang telitinya salesman dalam perhitungan barang/produk ataupun dari perhitungan jumlah uang yang harus disetorkan, sedangkan pada penjualan sistem dropping/taking order yaitu kemungkinan kurang tepat waktunya di dalam mengirimkan barang yang telah dipesan oleh outlet.
3. Upaya dalam mengatasi kendala penjualan sistem canvas yaitu setiap salesman diberikan alat bantu kalkulator di dalam perhitungan, sedangkan penjualan sistem dropping yaitu perlunya melayani konsumen dalam mengirimkan barang tepat waktu.

4.2 Saran

Dari hasil yang penulis peroleh pula, penulis memberanikan diri untuk memberikan saran yang kaitannya dengan prosedur penjualan tunai yaitu :

1. Dalam melakukan kunjungan salesman kepada outlet dibutuhkan tingkat ketelitian yang tinggi pada salesman didalam perhitungan barang/produk yang tertera pada faktur, begitu pula dalam perhitungan uang yang diserahkan dari outlet kepada salesman, sehingga tidak terjadi kerugian di kedua belah pihak.
2. Untuk barang/produk yang akan didistribusikan melalui sistem dropping/TO dropping dapat mengirimkan tepat waktu, sehingga kepercayaan dan kepuasan konsumen/oulet dapat terpenuhi.
3. Barang/produk yang diangkut dengan mobil box diharapkan membawa lebih banyak variasi sehingga outlet kemungkinan lebih banyak mengambil barang .


UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
UNIKOM