BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian pada BAB III, maka penulis menyimpulkan serta memberikan saran membangun yang mungkin bermanfaat untuk memperbaiki sistem kelemahan yang ada pada bagian penjualan meteran air khususnya penjualan meteran air dalam negeri PT.Multi Instrumentasi Bandung.

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil kerja praktek yang penulis lakukan di PT. Multi Instrumentasi Bandung dan didukung oleh data-data yang telah diolah serta pembahasan yang telah penulis sajikan pada bab terdahulu, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam struktur organisasi di PT. Multi Instrumentasi terdapat bagian yang meliputi, yaitu :
    a. Urusan pemasaran yang bertugas melaksanakan proses penjualan (pengepakan dan penetapan harga jual).
    b. Urusan pemasaran bertugas menjalin kerjasama dengan berbagai PDAM atau pihak lain.
2. Laporan – laporan penjualan yang dibuat dan disusun secara lengkap dan terperinci sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan seperti :
    a. Penetapan persyaratan yang berkaitan dengan produk
    b. Pengkajian persyaratan yang berkaitan dengan produk
    c. Komunikasi Pelanggan

d. Persiapan Pengiriman Produk

e. Pengiriman Produk

f. Prosedur (Penjualan produk KSU)

g. Informasi Piutang

h. Penerimaan Pembayaran

i. Rekaman

3. Prosedur penjualan meteran air dilakukan dengan cara negoisasi dengan bagian pemasaran dan kerjasama usaha:

   a. Pemesanan sesuai dengan produk yang sudah ada atau tersedia.

   b. Pemesanan sesuai dengan yang di inginkan pemesan.

      Dengan melalui, Telepon, E-mail, Fax, atau komunikasi langsung, dilengkapi dengan catatan tertulis.

4.2. Saran

Berdasarkan data-data yang telah diuraikan, dan setelah melakukan kerja praktek di PT. Multi Instrumentasi Bandung, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. PT. Multi Instrumentasi Bandung sebaiknya memperluas jaringan perdangannya, supaya penjualan meteran air bisa semakin luas lagi. Terutama ke mancanegara untuk di ekspor.
2. Pembuatan sistem pencatatan penjualan agar diperhatikan, karena dengan sistem yang baik akan mempermudah bagian penjualan dalam proses pencatatan atau pengolahan data.
3. Perusahaan harus memperhatikan kinerja karyawan agar menjaga loyalitas pada perusahaan. Dengan cara memberikan penghargaan atau reward (pengangkatan karyawan teladan atau pemberian insentif) kepada karyawan yang melakukan tugasnya dengan baik. Dan karyawan yang melanggar peraturan diberikan hukuman atau sanksi (Punishment).