BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil Kerja Praktek yang telah penulis laksanakan di PT. Multi Instrumentasi Bandung, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kondisi dan kemampuan daya beli pasar dalam penjualan pada PT. Multi Instrumentasi.

   Kondisi dan kemampuan daya beli pasar dalam penjualan pada PT. Multi Instrumentasi Bandung meliputi sebagai berikut :

   1) Kodisi dan kemampuan daya beli, 2) Kondisi Pasar, 3) Kondisi Organisasi Perusahaan.

2. Proses penjualan meteran air pada PT. Multi Instrumentasi Bandung.

   Proses penjualan meteran air pada PT. Multi Instrumentasi Bandung meliputi sebagai beikut :

   1) Penetapan persyaratan yang berkaitan dengan produk, 2) Pengkajian persyaratan yang berkaitan dengan produk, 3) Komunikasi Pelanggan, 4) Persiapan Pengiriman Produk, 5) Pengiriman Produk , 6) Prosedur (Penjualan produk KSU), 7) Informasi Piutang, 8)Penerimaan Pembayaran, 9) Rekaman.

3. Hambatan dan upaya di dalam penjualan pada PT. Multi Instrumentasi Bandung. Hambatan yang dialami di dalam pemasaran atau penjualan pada PT. Multi Instrumentasi adalah banyaknya pesaing dari luar yang mengimpor dengan harga yang lebih murah dalam memproduksi meteran air. Adapun

upaya yang telah di lakukan oleh PT.Multi Instrumentasi oleh bagian pemasaran adalah PT. Multi Instrumentasi mengikuti berbagai seminar dan pameran.

4.2 Saran

Pada dasarnya Pembelian bahan baku dan Penjualan meteran air yang di lakukan oleh PT. Multi Instrumentasi sudah cukup baik, maka penulis akan mencoba memberikan saran yang diharapkan bisa bermanfaat dan dapat menjadi pertimbangan bagi pihak PT. Multi Instrumentasi Bandung, adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan hendaknya dapat menentukan Sistem Pembelian bahan baku dan Penjualan meteran air yang lebih ekonomis dengan melakukan kegiatan produksi secara lebih optimal, sehingga harga jual yang dicapai perusahaan bisa bersaing dengan produk sejenis di pasaran.
2. Sebisa mungkin hendaknya PT. Multi Istumentasi Bandung mampu menjual meteran air sesuai dengan target yang di tentukan.
3. Perusahaan hendaknya terus meningkatkan kualitas produk meteran air yang baru salah satunya adalah meteran air tipe 15 mm, dan melakukan promosi – promosi yang lebih banyak agar komsumen tertarik akan meteran air tipe 15mm.

.