BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan kerja praktek yang dilakukan penulis dan pembahasan pada bab III serta data yang diperoleh penulis, maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam hal pelaporan penjualan yang dilakukan oleh bagian penjualan di PT. Pertamina Unit Pemasaran III Cabang Bandung sudah berjalan baik hanya saja selalu mengalami perubahan format dan prosedur pelaporan penjualan BBM dalam setiap pergantian pimpinan.
2. Adapun efek dari perubahan format dan prosedur dalam setiap pergantian pimpinan mengakibatkan timbulnya beberapa hambatan yang dihadapi oleh bagian penjualan dalam melakukan penyusunan laporan penjualan diantaranya :
    1. Kurangnya sosialisasi dari PT.Pertamina tentang pengisian format data penjualan
    2. Keterlambatan pelaporan penjualan dari agen-agen
    3. Minimnya staff / pegawai bagian retail sehingga memperlambat proses pelaporan penjualan
    4. Kurangnya pengawasan dari pimpinan yang menyebabkan para pegawai / staff sedikit memperlambat proses pengerjaan pelaporan penjualan.

3. bagian penjualan melakukan upaya-upaya sebagai tindakan mengatasi hambatan yang terjadi didalam penyusunan pelaporan penjualan antara lain sebagai berikut :

    1. PT.Pertamina perlu mengadakan kegiatan sosialisasi ke agen-agen guna memberitahukan format data laporan penjualan yang benar.

    2. Lebih memperhatikan ketepatan waktu dalam melakukan pengecekan data penjualan supaya tidak terjadi keterlambatan atau bahkan dapat dilakukan dengan waktu yang lebih cepat dari yang ditargetkan dengan cara membuat suatu patokan tanggal atau waktu untuk proses pengecekan.

    3. PT.Pertamina harus menambah staff / pegawai bagian wira penjualan agar proses pelaporan penjualan dapat dilaporkan lebih cepat.

    4. Perlunya pengawasan yang lebih ketat dari pimpinan agar proses pelaporan penjualan akan dikerjakan lebih cepat oleh para staff / pegawai.

4.2 Saran

Selama penulis melakukan pengamatan di bagian wira penjualan PT. Pertamina Unit Pemasaran III Cabang Bandung penulis merasakan adanya beberapa hal yang harus diperbaiki dan sebagai bukti terima kasih penulis mengungkapkan beberapa saran kepada bagian wira penjualan PT. Pertamina Unit Pemasaran III Cabang Bandung yaitu :

1. Penulis berharap setiap divisi PT. Pertamina Unit Pemasaran III Cabang Bandung dapat bekerja sama dengan baik dalam mengatasi hambatan yang ada dengan menerapkan sistem yang lebih baik mulai dari sekarang.
2. Bagi para pimpinan semoga dapat melakukan interaksi yang lebih baik lagi dengan para bawahannya.
3. Para karyawan PT. Pertamina Unit Pemasaran III Cabang Bandung harus lebih meningkatkan kinerja dan efektifitas kerja untuk memajukan perusahaan ke arah yang lebih baik lagi.