BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan kerja praktek yang dilakukan di PT. Coca Cola Amatil Indonesia mengenai pelaksanaan distribusi, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan distribusi penjualan yang dilakukan PT. Coca Cola Amatil adalah
   a. Customer Survey

      Kegiatan yang dilakukan perusahaan setiap 1 hari sekali yang bertujuan untuk mengetahui keluhan-keluhan pengecer mengenai pelayanan order barang.

   b. Customer Sms Complaint

      Apabila stok barang di pengecer habis dan bagian pengiriman belum datang ke tempat pengecer atau terjadi keterlambatan pengiriman barang pesanan, pengecer tinggal mengadukan keluhannya lewat sms ke perusahaan.
2. Sistem penyampaian pelayanan yang dilakukan pada PT. Coca Cola distribusi Bandung Timur adalah
   a. Delivery Quality Control

      Pengawasan terhadap kualitas pelayanan dilakukan perusahaan untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan, Perusahaan Mengutus

bagian sales supervisor untuk mengawasi kinerja bagian salesman yang bertugas memberikan pelayanan kepada pelanggan.

b. Customer Satisfaction

Kepuasan Pelanggan sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan. Karena bagi perusahaan apabila pelanggan tidak merasa puas maka kerugian yang akan dialami perusahaan mulai dari kehilangan loyalitas pelanggan sampai beralihnya pelanggan.

3. Hambatan-hambatan yang di hadapi PT. Coca Cola Amatil Indonesia Dalam Pendistribusiaan Barang
   a. Faktor kondisi alam
   b. Sangat banyak perusahaan pesaing yang bergerak dalam bidang produksi barang yang sejenis
   c. Kondisi lalu lintas kota
   d. Metoda penjualan yang berbeda dari setiap lokasi atai daerah pendistribusiaan produk Coca Cola
   e. Cara bongkar muat yang tidak mengikuti standar
4. Usaha yang dilakukan untuk mengatasi hambatan-hambatan yang di hadapi dalam melakukan distribusi penjualan di PT. Coca Cola distribusi Bandung Timur
   a. Memberikan fasilitas yang memadai
   b. Membuat perencanaan alur distribusi dan jadwal pengantaran barang
   c. Melakuan metode yang bervariasi dalam melakukan penjualan
   d. Melakukan pengawasan dalam melakukan bongkar muat barang

4.2 Saran

Saran yang dapat penulis sampaikan adalah :

1. Sebaiknya PT. Coca Cola di wilayah Pasir Koja Bandung dapat mempertahankan loyalitas pengecer agar pengecer tidak pindah ke distributor pesaing dengan cara meningkatkan sistem penyampaian pelayanan yang unggul dibandingkan dengan sistem yang ditawarkan perusahaan pesaing.
2. Hendaknya perusahaan tidak puas sampai disini, upaya-paya untuk meningkatkan sistem penyampaian pelayanan hendaknya selalu menjadi perhatian PT. Coca Cola di wilayah Pasir Koja Bandung menjaga loyalitas pengecer.
3. Saran untuk kampus proses laporan kerja prkteknya mohon dipercepat untuk kedepanya agar tidak kalah dengan kampus lain.