# BAB IV

# KESIMPULAN DAN SARAN

## 4.1 Kesimpulan

Penulis mengambil kesimpulan dari kegiatan yang telah dilakukan berdasarkan tujuan dilaksanakannya Kerja Praktek di PT. Bio Farma (Bandung), yaitu sebagai berikut :

1. Administrasi penjualan adalah salah satu bidang yang dapat dijadikan tolak ukur oleh sebuah perusahaan didalam melaksanakan kegiatan pemasarannya.
2. Surat dukungan pabrik merupakan salah satu syarat yang ada didalam melaksanakan penjualan produk vaksin dan serum pada PT. Bio Farma (Persero) Bandung.
3. Administrasi penjualan memiliki peranan penting didalam melaksanakan proses penjualan produk vaksin dan serum.

## 4.2 Saran

Dari hasil pengamatan selama penulis mengikuti Kerja Praktek di PT Bio Farma (Persero), didalam melaksanakan kegiatan administrasi penjualan, ijinkanlah penulis memberikan saran yang mudah-mudahan dapat bermanfaat bagi PT. Bio Farma (Persero) Bandung khususnya pada Divisi Penjualan Dalam Negeri pada bagian Administrasi Penjualan Sektor Swasta. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan dan mudah-mudahan dapat diterima, antara lain :

1. Didalam melaksanakan kegiatan adiminstrasi penjualan, diharapkan dapat selalu menjaga ketelitiannya didalam melaksanakan kegiatan-kegiatannya sehingga tidak akan menimbulkan masalah dikemudian hari sehingga data-data tersebut akan selalu sesuai dengan pesanan distributor
2. Surat dukungan pabrik merupakan salah satu syarat yang ada didalam melaksanakan penjualan, maka komunikasi antara pihak distributor dengan pihak-pihak yang terkait didalam pelaksanaan penjualan pada PT.Bio Farma (Persero) harus selalu dapat terjaga karena untuk menghindari adanya kesalahan komunikasi.
3. Dari setiap tahap-tahap yang ada pada kegiatan adminstrasi penjualan harus dilaksanakan dengan sebaik mungkin sehingga menciptakan hasil yang optimal didalam melayani distributor yang ada, yang merupakan konsumen dari PT. Bio Farma (Persero)