

BAB 3

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil praktek kerja, penulis mendapatkan beberapa kesimpulan di PT. *Dragon Prima Farma* cabang Bandung sebagai *Sales Promotion Staff* antaralain :

1. Penulis telah mempelajari sangat penting nya Promosi yang tepat sehingga menentukan terciptanya permintaan pasar, dengan kegiatan serbu pasar, media sosial, promosi ke instansi, *Event Grand Opening* merupakan cara yang efektif untuk memberikan edukasi secara langsung yang disebabkan tidak adanya iklan di TV.
2. Penulis telah mempelajari dalam mempercepat pemerataan serta mempermudah distribusi produk yang kita jual maka perlunya memperbanyak NOO (*New Oder Outlet*) sehingga mempunyai *Outlet register* tetap semakin banyak.
3. Penulis juga mengetahui bahwa untuk dapat mencapai sasaran target penjualan yang harus di capai maka harus mempunyai *Outlet – Outlet* yang kemampuan jual serta Loyalitas yang tinggi maka salah satunya mengikat kontrak perjanjian dengan jangka waktu dan value yang telah disepakati bersama dengan memberikan *White Bonus* kepada *outlet* sebagai motivasi dalam penjualan setelah ikatan perjanjian diatas mencapai target yang di sepakati,

Dari kesimpulan yang penulis dapatkan : keberhasilan PT. *Dragon Prima Farma* dalam terus mengembangkan serta meningkatkan penjualan sesuai target yang menjadi sasaran, sangat ditentukan oleh Promosi yang tepat sasaran serta distribusi Penjualan yang baik .

3.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan penulis selama melaksanakan praktik kerja yaitu mencoba memberikan masukan kepada PT. *Dragon* Prima Farma sebagai berikut:

1. Penulis menyarankan promosi yang telah dilakukan harus fokus dan terukur sehingga area promosi dapat dipastikan terciptanya *demand*.
2. Penulis menyarankan agar area wilayah promosi yang telah dilakukan dipastikan telah terdapat *outlet - outlet* penyedia produk - produk yang kita jual sehingga pelanggan yang semula kita edukasi produk mudah mendapatkannya serta mendistribusi barang pada outlet disekitar area promosi apa bila belum banyak *register* outlet sangat penting dibuka (NOO).
3. Penulis menyarankan agar sasaran pencapaian target penjualan bisa tercapai maka sangat penting mempunyai outlet register secara merata di berbagai wilayah yang mempunyai potensi penjualan cukup besar serta mempermudah distribusi terus membangun hubungan baik serta memperbanyak outlet kontrak untuk memastikan penjualan mencapai Target.
4. Untuk mempermudah dan keamanan, dalam pengambilan barang, staf *salespromotion* diharuskan mengisi formulir pengambilan barang baik untuk kegiatan *spreading*, serbu pasar, dan kegiatan ke instansi instansi, agar lebih aman dan terkontrol yang diakibatkan sering terjadinya selisih barang.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Kotler, Philip, and Amstrong. (2016). *Principle of Marketing, Sixteenth Edition*. England. Global Edition.

Kotler Philip, and Keller. (2012). *Marketing Management, Fourteenth Edition*. England. Global Edition.

Nuraida, Ida. (2014). *Manajemen Administrasi Perkantoran*. Yogyakarta. Kanisius.

Website

<http://www.dragonpf.com/profile.html>(Diakses tanggal 5juli 2017 Jam 20.50)

http://kbbi.web.id/analisa_analisis (Diakses tanggal 5juli 2017 Jam 20.50)

<http://kbbi.web.id/apotek> (Diakses tanggal 5juli 2017 Jam 20.50)

<https://dwipujihastuti.wordpress.com>(Diakses tanggal 1agustus 2017 Jam 22.50)

<https://zullokerja.wordpress.com/2014/09/24/tugas-dan-tanggungjawab-sales-manager/> (Diakses tanggal 15juni 2017 Jam 10.20)

<http://www.gurupendidikan.com/pengertian-fungsi-tugas-dan-tanggung-jawab-supervisor-secara-lengkap/> (Diakses tanggal 15juni 2017 Jam 10.20)

<https://jobdeskripsi.blogspot.co.id/2012/11/deskripsi-kerja-tugas-dan-tanggung-jawab-sales-force.html>(Diakses tanggal 15juni 2017 Jam 10.20)

<http://www.gurupendidikan.co.id/8-pengertian-penjualan>(Diakses tanggal 15juni 2017 Jam 10.20)