

BAB III

SIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

Setelah menjalankan serangkaian *on the job training* di Ijen Suites Resort & Convention Malang, maka dapat ditarik kesimpulan :

1. Pentingnya komunikasi antara *receiving* dan *purchasing* dalam pengadaan barang.
 - a. Komunikasi antara *receiving* dan *purchasing* di Ijen Suites Resort & Convention Malang kurang berjalan dengan baik.
 - b. Kurangnya komunikasi yang baik menjadi salah satu hambatan dalam pelaksanaan kerja dan dapat berpengaruh terhadap hasil kerja.
2. Hambatan-hambatan komunikasi dalam pengadaan barang.
 - a. Kurangnya pemahaman terhadap inti pesan sehingga komunikasi tidak dapat disampaikan dengan baik dan benar.
 - b. Kurangnya pemahaman terhadap peraturan-peraturan yang berlaku dan akibatnya komunikasi tidak dapat berjalan dengan lancar.
3. Upaya untuk meminimalisir terjadinya kesalahan pada saat pengadaan barang.
 - a. Menerima dan memeriksa *Purchase Order* atau *Purchase Order List* dari *purchasing* sebelum menerima barang untuk memastikan sudah tidak ada pertanyaan mengenai barang yang akan diterima.
 - b. Memeriksa barang yang datang sesuai *Purchase Order* secara mendetail, baik mengenai merek, kondisi barang, tanggal kadaluarsa, maupun spesifikasi barang.
 - c. Memastikan barang sesuai dengan pesanan dan sesuai dengan yang tertera pada invoice.
 - d. Selalu menjalin komunikasi dengan *purchasing* dan departemen lain yang bersangkutan.

3.2 Saran

1. Perlu adanya kesadaran team work baik *receiving* maupun *purchasing*, sehingga kinerja dapat berjalan dengan baik.
2. Harus menjaga komunikasi dengan baik antara *purchasing*, *receiving* serta *store* sehingga hasil kinerja yang dicapai akan memuaskan dan tidak merugikan satu sama lain. Serta terhindar dari *miss communication* yang tidak diharapkan di Ijen Suites Resort & Convention Malang.
3. Melakukan evaluasi kinerja untuk mengetahui kendala-kendala yang terjadi dan mencari solusi yang tepat.