

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan pada PT. PUSAKA NUSANTARA sebagaimana yang telah diuraikan pada bab 4, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Aktivitas penjualan PT. PUSAKA NUSANTARA adalah sebagai berikut :

Prosedur siklus penjualan PT. PUSAKA NUSANTARA dimulai dari pemesanan bahan baku ke bagian logistik, lalu bagian logistik membuat daftar rencana kebutuhan bahan baku. Daftar bahan baku yang dibuat lalu disiapkan untuk dibawa di atas kereta api sebagai bahan untuk dijual di atas kereta api.

Bahan baku yang diangkat di kereta api untuk makanan telah diolah untuk siap dijual. Bagian logistik kemudian menyerahkan bahan yang siap kepada petugas penjualan yang ada di atas kereta api. Petugas penjualan melakukan pengecekan terhadap barang yang siap untuk dijual di kereta api lalu mempersiapkan makanan dan minuman yang ada di kereta api. Bagian penjualan membagi makanan dengan minuman kaleng, minuman botol, dan minuman gelas

yang hasilnya kemudian dilaporkan pada hasil penjualan setelah penjualan kepada bagian pencatatan penjualan.

Konsumen yang akan melakukan pembelian menghubungi pada petugas penjualan makanan dan minuman di kereta api. Penjualan dilakukan secara tunai di kereta api. Bagian penjualan akan memberikan daftar menu makanan dan minuman. Setelah konsumen melakukan order maka bahan siap dikonsumsi oleh konsumen langsung dan bukti pembelian diberikan kepada konsumen dan bagian penjualan melakukan pencatatan.

2. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis pada PT. PUSAKA NUSANTARA terhadap penjualan dikatakan efisien dan efektif sebab dari tabel 4.3 dapat dilihat terjadi kenaikan penjualan, namun dapat dikatakan tidak efisien karena yang dijual bukan produk-produk yang tidak diminati oleh konsumen juga tetap dijual dilihat dari keinginan konsumen untuk mencapai kepuasan konsumen.
3. Pemeriksa operasional PT.PUSAKA NUSANTARA memberikan peranan yang penting dalam mencapai efektifitas dan efisiensi penjualan. Pemeriksaan operasional melakukan pemeriksaan pada bagian penjualan dengan menjalankan tahap-tahap pemeriksaan operasional yang dimaksudkan untuk mencapai tujuan dari perusahaan dan juga menganalisis dari laporan-laporan yang ada untuk menentukan bahwa perusahaan telah melakukan penjualan dengan efisien dan efektif. Dalam perusahaan pemeriksa operasional mencari masalah yang ada

dalam jalannya kegiatan perusahaan dan mencari solusi untuk menyelesaikan masalah dalam kegiatan penjualan sehingga mencapai efektivitas dan efisien dalam perusahaan.

5.2 SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas maka penulis memberikan saran agar :

1. Penjualan yang dilakukan di atas kereta sebaiknya menjual produk-produk yang diminati oleh konsumen dan juga memperhitungkan jarak tempuh kereta agar penjualan lebih efisien.
2. PT. PUSAKA NUSANTARA sebaiknya melakukan hasil pencatatan atas sisa bahan baku yang tidak dicatat agar tidak terjadi kecurangan terhadap penjualan.
3. Pemeriksa operasional PT. PUSAKA NUSANTARA sebaiknya melakukan pemeriksaan terhadap seluruh bagian penjualan tidak hanya pada bagian manajemen saja agar kebijakan dan prosedur perusahaan dapat dijalankan lebih efektif dan efisien.

