

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Pemeriksaan operasional yang dilakukan oleh penulis pada PT.X bertujuan untuk membantu pihak manajemen perusahaan untuk meningkatkan efektivitas aktivitas penjualan perusahaan. Selain itu, pemeriksaan operasional juga berusaha untuk mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang ada di dalam perusahaan dan mencari tindakan alternatif untuk memperbaikinya sehingga perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Pimpinan merasa bahwa krisis global yang terjadi saat ini membawa pengaruh terhadap penjualan, khususnya harga produk. Pemerintah menaikkan harga-harga barang maka terjadi inflasi yang tinggi. Bahan baku naik sekitar 37% dari Rp.100.000 menjadi Rp.137.000, sedangkan produksi harus tetap berjalan sehingga harga produk ikut naik. Untungnya perusahaan mempunyai konsumen yang tetap, jadi kuantitas yang diproduksi hampir sama. Penulis juga mendapat informasi bahwa penjualan di tahun 2008 mengalami penurunan dibandingkan dengan penjualan di tahun 2007. Penjualan mengalami penurunan di tahun 2007 dibandingkan di tahun 2006. Selain itu, penjualan semenjak tahun 2008 tidak berhasil mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh

perusahaan. Target penjualan yang telah ditetapkan secara keseluruhan adalah 280.000 unit. Sedangkan total penjualan aktual pada tahun 2008 sebesar 279.000.

2. Penjualan aktual di tahun 2005, 2007, dan 2008 tidak efektif karena penjualan di tahun-tahun tersebut tidak mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari adanya varians negatif antara penjualan aktual dengan target penjualan. *Varians negatif* pada tahun 2005 adalah sebesar – 2,5 %. *Varians negatif* pada tahun 2007 adalah sebesar – 4,3 %. Dan *varians negatif* pada tahun 2008 adalah sebesar – 0,4 %. Dilihat berdasarkan analisis di atas, perusahaan mengalami *varians negatif* yang paling besar pada tahun 2007. Kegagalan perusahaan dalam mencapai target penjualan bisa disebabkan karena :

- e. Perusahaan kurang tepat dalam menetapkan target penjualannya karena kurang memperhatikan situasi pasar dan kondisi ekonomi di Indonesia. Perusahaan membuat target penjualan secara keseluruhan hanya berdasarkan total penjualan aktual di tahun-tahun sebelumnya. Terutama pada tahun 2007, ada program pemerintah dimana masyarakat harus menghemat listrik pada jam 17.00-22.00. Bila ada produksi pada jam tersebut maka perusahaan dikenakan beban tambahan. Sedangkan PT.X mempunyai 3 *shift* kerja. Jadi PT.X meminimalisir biaya tambahan tersebut dengan menetapkan 2 *shift* kerja saja.

- f. Pada tahun 2005 penjualan menurun dikarenakan adanya mesin yang rusak sebagian sehingga jam kerja mesin berkurang. Dan menyebabkan penjualan juga berkurang.
 - g. Di tahun 2006 penjualan meningkat dengan % varians sebesar 6,4%, karena keadaan ekonomi di tahun 2006 sedikit meningkat. Itu menyebabkan kenaikan produksi dan penjualan di PT.X. Dan tahun 2006 merupakan penjualan yang efektif untuk PT.X.
 - h. Pada tahun 2008 adanya krisis global membuat harga-harga bahan baku naik 37% sehingga harga produk tersebut harus naik juga.
3. Sistem dan kebijakan penjualan yang ditetapkan dalam mengelola aktivitas penjualannya sudah cukup baik, namun masih memiliki beberapa kelemahan, yaitu tidak adanya evaluasi atau tindak lanjut atas hasil kinerja yang dicapai, dan tidak adanya evaluasi perbandingan kinerja atas *salesman*. Dengan adanya pemeriksaan operasional ini, penulis bisa membantu perusahaan khususnya manajer untuk mengembangkan, memperbaiki dan meningkatkan efektivitas dan efisiensi PT.X.

5.2 Saran

Berdasarkan pemeriksaan operasional yang telah dilakukan pada PT.X, penulis mencoba untuk memberikan saran yang diharapkan dapat membantu

pihak manajemen perusahaan untuk meningkatkan efektivitas aktivitas penjualan perusahaan. Saran-saran tersebut antara lain adalah:

1. Sebaiknya memperhatikan pengadaan tindak lanjut untuk menanggapi hasil kinerja yang terjadi. Alternatif yang dapat diambil yaitu dengan membuat kebijakan untuk mengadakan evaluasi atau tindak lanjut atas hasil penjualan aktual yang tidak selalu mencapai target penjualan yang telah ditetapkan.
2. Perusahaan juga sebaiknya membuat penilaian perbandingan untuk penjualan yang dicapai untuk masing-masing salesman. Alternatif yang dapat diambil yaitu dengan memberi bonus untuk salesman yang berhasil meraih proyek penjualan terbanyak. Hal ini dapat memotivasi semangat masing-masing salesman untuk mencari proyek penjualan.
3. Perusahaan sebaiknya menetapkan target penjualan dengan memperhatikan situasi pasar dan kondisi ekonomi di Indonesia. Demi mencapai efektivitas aktivitas penjualan, perusahaan sebaiknya tidak menetapkan target penjualan hanya berdasarkan total penjualan aktual di tahun-tahun sebelumnya karena terdapat faktor-faktor eksternal yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan yang mungkin terjadi sehingga mempengaruhi aktivitas penjualan perusahaan.