

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan penulis dengan menggunakan alat bantu kuesioner dan wawancara dengan manajemen, maka penulis menyimpulkan bahwa secara keseluruhan perencanaan dan pengendalian perusahaan masih sudah cukup baik namun tetap perlu ditingkatkan lagi.

Penilaian tersebut, didukung oleh beberapa fakta sebagai berikut:

1. Kebijakan penjualan yang diterapkan oleh perusahaan, dilaksanakan dengan sepenuhnya oleh manajemen dan seluruh karyawan.
2. Berbagai pengendalian terhadap kebijakan penjualan perusahaan, seperti pengendalian atas surat pesanan, otorisasi dokumen penjualan, sampai dengan serah terima unit terjual ke pembeli sudah dilakukan dengan cukup baik dan oleh orang yang berwenang.
3. Prosedur penjualan yang diterapkan perusahaan sudah mendukung terciptanya angka penjualan yang memadai pada tahun 2009, namun baru di awal 2010 mengalami penurunan yang kurang lebih juga disebabkan oleh keadaan ekonomi secara global yang kurang baik. Namun, hal ini diyakini oleh manajemen tidak akan berlangsung lama mengingat mulai memulihnya keadaan perekonomian di dunia.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kelemahan dalam aktivitas penjualan yang ditemukan dalam penelitian, maka penulis memberikan saran kepada manajemen sebagai berikut:

1. Terkait dengan kinerja agen penjualan, maka manajemen perlu melakukan evaluasi kinerja, apakah perlu melakukan penggantian agen penjualan yang sudah ada dan menggantikannya dengan melakukan penambahan personil tenaga penjualan *in house* atau tetap mempertahankan agen yang ada namun diberlakukan kebijakan pemberian insentif kepada agen penjualan yang mana tujuan dari semuanya adalah untuk meningkatkan penjualan unit kios.
2. Mengingat bahwa cara pembayaran yang paling dipilih oleh pembeli adalah dengan cara kredit ke bank, maka manajemen lebih meningkatkan kerja sama dengan pihak bank lainnya sehingga calon pembeli lebih mempunyai banyak pilihan bank untuk mengajukan kredit kepemilikan unit kios.
3. Situasi dan kondisi perekonomian yang sedang terjadi, sehingga tidak selalu mendapatkan hasil penjualan sebanyak 90% untuk penjualan ekspor dan 10% untuk penjualan domestik. Jika pasar domestik sedang baik dan mendukung, bisa saja omset penjualan domestik dinaikkan.
4. Terkait dengan pembayaran cicilan kepada perusahaan maka perlu diberlakukan kebijakan bahwa calon pembeli dapat menentukan lama angsuran sendiri tanpa mengikuti lama angsuran yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.
5. Perusahaan perlu mengkaji ulang mengenai kinerja dan jumlah tenaga penjualan yang dimiliki perusahaan, perlu diadakan pelatihan-pelatihan yang dapat meningkatkan kemampuan tenaga penjualan tersebut, sehingga meningkatkan penjualan perusahaan.