

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Pemeriksaan operasional atas fungsi penjualan bertujuan untuk membantu pihak manajemen perusahaan untuk mengetahui efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan. Pemeriksaan operasional berusaha mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang ada dalam perusahaan dan mencari alternatif penyelesaian untuk memperbaikinya.

Berdasarkan hasil perhitungan kuesioner yang telah dilakukan oleh penulis pada efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan dengan metode SPSS diperoleh hasil sebesar 0.911 serta didukung oleh data-data yang telah diperoleh dari hasil penelitian, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa aktivitas penjualan pada PD. Yan Motor, secara umum kurang efektif dan efisien. Hal tersebut berdasarkan kesimpulan di bawah ini :

- Pemeriksaan Operasional Penjualan kurang efektif. Hal ini terlihat dengan tidak terdapatnya berbagai kebijakan dan prosedur yang mutlak diperlukan, seperti prosedur pemberian kredit dan pencatatan piutang. Pemeriksa juga mempunyai rencana atau program pemeriksaan yang tidak tertulis.
- Pemeriksa kurang berperan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan, pemeriksa hanya melakukan pengawasan terhadap kebijakan dan prosedur perusahaan, dan bukannya melakukan penilaian serta memberikan saran dan rekomendasi.

Selain kelemahan-kelemahan pada sistem pengendalian operasional dan pelaksanaan pemeriksaan operasional diatas, terdapat pula kelebihan-kelebihan pada sistem pengendalian operasional penjualan maupun pelaksanaan pemeriksaan operasional. Berikut ini adalah kelebihan-kelebihan sistem pengendalian operasional penjualan dan pelaksanaan pemeriksaan operasional pada PD. Yan Motor, yaitu:

- Prosedur penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan telah dijalankan dengan cukup memadai. Perusahaan telah memiliki prosedur penjualan yang terbagi menjadi prosedur penerimaan pesanan dari konsumen, prosedur pemesanan kepada *supplier*, prosedur penerimaan barang dari *supplier*, prosedur pengiriman barang kepada konsumen, prosedur penerimaan pembayaran
- Adanya struktur organisasi perusahaan yang disertai dengan uraian tugas yang jelas.
- Penggunaan dokumen-dokumen dan catatan yang memadai yang dapat dipertanggungjawabkan

5.2. Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang didapat sebelumnya, maka penulis mencoba untuk mengemukakan saran-saran yang dimaksudkan untuk memberikan bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk meningkatkan peranan pemeriksaan operasional dalam menunjang efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan.

- Perusahaan hendaknya mempunyai kebijakan-kebijakan dalam hal pemberian kredit sehingga dengan adanya kebijakan ini akan membantu mengontrol dalam hal persetujuan penjualan kredit dan meminimalisir kemungkinan adanya piutang tak tertagih. Sebaiknya perusahaan menetapkan penyisihan piutang tak tertagih untuk menjaga kemungkinan adanya piutang yang tidak dapat ditagih, sehingga dengan adanya penyisihan piutang maka pernyataan piutang perusahaan dinilai secara wajar dan tidak “*overstated*”. Pemeriksa juga sebaiknya memiliki program atau rencana pemeriksaan secara tertulis untuk memudahkan dalam pelaksanaan pengendalian operasional jangka panjang.
- Hendaknya pemeriksa tidak hanya mengawasi pelaksanaan dari kebijakan dan prosedur perusahaan tetapi melakukan pengujian dan penilaian terhadap kebijakan dan prosedur tersebut. Dan apabila terbukti adanya kejanggalan atau penyelewengan dalam kebijakan dan prosedur perusahaan maka pemeriksa dapat memberitahukan kepada direktur utama beserta rekomendasi dan saran untuk perbaikan agar sistem pengendalian operasional menjadi lebih efektif.