

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Pemeriksaan operasional terhadap bagian penjualan merupakan penilaian sistematis dan menyeluruh, terhadap seluruh kegiatan operasional perusahaan yang diselenggarakan untuk memberikan penilaian terhadap kinerja bagian penjualan. Pemeriksa operasional sangat berguna untuk mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang ada dalam perusahaan sekaligus mencari solusi untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan tersebut, sehingga diharapkan setelah dilakukan pemeriksaan operasional atas bagian penjualan maka kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT Almoindo Mitra Niaga dapat berjalan dengan lebih baik lagi.

Berdasarkan pemeriksaan operasional yang telah dilakukan pada bagian penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga, serta didukung oleh data-data yang berhasil diperoleh, maka pemeriksa dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam melakukan pemeriksaan operasional atas bagian penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga, pemeriksa melakukan pemeriksaan terhadap pengelolaan penjualan serta melakukan pengamatan atas fasilitas fisik yang mendukung kegiatan penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga. Dari pemeriksaan tersebut, pemeriksa menemukan beberapa faktor yang merupakan kekuatan serta kelemahan bagi

perusahaan, yang berkaitan dengan pengelolaan penjualan. Secara keseluruhan, pemeriksa menyimpulkan bahwa kegiatan penjualan pada PT Almoindo Mitra Niaga telah dikelola dengan cukup baik sedangkan untuk fasilitas yang ada menurut pemeriksa sudah cukup baik dalam menunjang kegiatan penjualan perusahaan.

Berikut ini merupakan faktor –faktor yang merupakan kekuatan bagi perusahaan, yaitu:

- *Layout* atau tata ruang perusahaan yang telah dibuat sedemikian rupa sehingga memudahkan direktur untuk mengawasi aktivitas bawahannya.
- Perusahaan telah menetapkan tujuan berupa target pencapaian laba sehingga aktivitas penjualan yang dilakukan dapat lebih terarah. Target yang dibuat oleh pihak perusahaan hanya berupa target jumlah unit kendaraan yang menggunakan jasa perusahaan.
- Perusahaan mendokumentasikan prosedur penjualan yang berlaku, sehingga perusahaan dapat mengetahui seluruh transaksi yang terjadi setiap harinya. Setiap pendokumentasian prosedur penjualan ditunjukkan untuk kemudahan bagi perusahaan dalam melacak setiap kesalahan yang terjadi, sehingga kesalahan tersebut dapat segera diperbaiki dan diminimalisasi di waktu yang akan datang.
- Pemisahan fungsi yang ada yaitu antara bagian penjualan, bagian keuangan dan bagian akuntansi serta bagian gudang dapat

mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan oleh perusahaan.

- Transaksi penjualan yang terjadi selalu dibuatkan fakturnya yang kemudian disetujui oleh pihak yang berwenang. Faktur yang dibuat mencakup seluruh transaksi penjualan yang terjadi, oleh karena itu seluruh transaksi penjualan secara otomatis dapat diketahui oleh pimpinan perusahaan. Selain itu, faktur yang dipakai telah dinomori terlebih dahulu sehingga memudahkan dalam mencari informasi yang diperlukan serta dapat mencegah terjadinya penyalahgunaan faktur yang ada.

Selain mengidentifikasi beberapa faktor yang merupakan kekuatan bagi perusahaan, pemeriksa juga menemukan beberapa kelemahan dalam perusahaan, yaitu:

- Tidak ada peraturan mengenai siapa saja yang boleh dan berwenang untuk memasuki area gudang, sehingga risiko akan hilangnya barang dalam gudang cukup besar.
- Setiap karyawan di bagian penjualan kurang mempunyai pengetahuan yang memadai mengenai hal-hal teknis dari produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan.
- Laporan penjualan hanya dibuat oleh bagian akuntansi sehingga bagian akuntansi mempunyai tugas rangkap yang cukup berat, akibatnya sangat memungkinkan bila bagian akuntansi dapat

membuat kesalahan dalam menyusun laporan keuangan maupun laporan penjualan.

- Perusahaan tidak melakukan training kepada salesman mengenai spesifikasi dan keunggulan produk sehingga pengetahuan salesman mengenai spesifikasi dan keunggulan produk menjadi kurang terdali.
 - Penyimpanan dokumen perusahaan tidak ada prosedur yang jelas sehingga mudah diakses oleh orang yang sebenarnya tidak berkepentingan, akibatnya keamanan penyimpanan dokumen kurang terjaga.
2. Kinerja bagian penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga sudah cukup baik. Kesimpulan ini didukung oleh hasil analisis varians atas efektivitas penjualan serta analisis rasio atas tingkat efisiensi penjualan. Hasil analisis varians menunjukkan bahwa penjualan perusahaan secara keseluruhan sudah efektif, hal ini dapat dilihat dari realisasi penjualan yang secara keseluruhan sudah melebihi target penjualan yang telah ditetapkan. Sedangkan hasil analisis rasio menunjukkan bahwa telah terjadi peningkatan efisiensi kegiatan penjualan perusahaan, hal ini dapat dilihat dari rasio realisasi (realisasi penjualan dibagi dengan realisasi biaya penjualan) yang lebih baik bila dibandingkan dengan rasio anggaran (anggaran hasil penjualan dibagi dengan anggaran biaya penjualan) atau dengan kata lain setiap Rp 1,00

yang dikeluarkan oleh perusahaan sebagai biaya penjualan menghasilkan pendapatan yang semakin besar.

3. Pemeriksaan operasional dapat membantu pihak manajemen dalam mengevaluasi efektivitas kinerja bagian penjualan karena, setelah dilakukannya pemeriksaan operasional terhadap bagian penjualan telah ditemukan beberapa faktor yang merupakan kelemahan (*weakness*) serta beberapa faktor yang merupakan kelebihan (*strength*) yang terdapat dalam kegiatan penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga, dan dari informasi tersebut pemeriksa juga telah membuat beberapa rekomendasi berkaitan dengan upaya membantu pihak manajemen dalam meningkatkan kinerja bagian penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat pemeriksa, setelah melakukan pemeriksaan, maka saya sebagai pemeriksa mencoba untuk memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat membantu pihak manajemen dalam meningkatkan kinerja bagian penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Atas pengelolaan penjualan, saya berharap agar perusahaan dapat terus mempertahankan sekaligus meningkatkan faktor-faktor yang selama ini menjadi kekuatan atau kelebihan (*strength*) bagi perusahaan. Sedangkan untuk beberapa faktor yang menjadi kelemahan atau

kekurangan (*weakness*) bagi perusahaan, saya memberikan saran sebagai berikut:

- Sebaiknya ada peraturan yang dibuat secara tertulis ataupun secara lisan yang mengatur tentang siapa saja yang berwenang untuk memasuki ruangan gudang.
- Sebaiknya ada beberapa orang karyawan di bagian penjualan yang diberikan pendidikan tentang masalah teknis produk agar para karyawan tersebut dapat menawarkan produknya kepada calon pembeli dengan lebih kompeten. Pendidikan tersebut dapat diberikan oleh kepala bagian produksi yang sangat mengerti tentang segala macam jenis produk dan kegunaannya.
- Sebaiknya salah satu staf bagian penjualan diberikan tugas untuk membuat laporan penjualan secara berkala agar laporan tersebut dapat dipakai sebagai bahan pembandingan (*cross check*) dengan laporan penjualan yang dibuat oleh bagian akuntansi.
- Sebaiknya *salesman* diberikan training mengenai spesifikasi dan keunggulan produk sehingga pengetahuan salesman mengenai spesifikasi dan keunggulan produk perusahaan menjadi lebih baik. Salesman dalam menawarkan produk perusahaan menjadi lebih baik sehingga pelanggan perusahaan menjadi bertambah .
- Untuk kondisi penyimpanan dokumen perusahaan yang tidak ada prosedur yang jelas, maka disediakan tempat penyimpanan dokumen perusahaan seperti adanya brankas sehingga hanya

orang-orang yang berkepentingan yang dapat mengakses dokumen perusahaan tersebut.

2. Atas kinerja perusahaan yang sudah cukup baik, pemeriksa menyarankan agar prestasi tersebut dapat terus dipertahankan dan apabila mungkin dapat semakin ditingkatkan. Peningkatan atas efektivitas kinerja ini dapat terjadi apabila perusahaan mau mengevaluasi efektivitas kerjanya secara berkesinambungan, agar selalu dihasilkan umpan balik untuk memperbaiki setiap kelemahan yang terjadi, sehingga akan tercipta peningkatan kinerja secara terus-menerus.
3. Pemeriksa juga menyarankan agar pemeriksaan operasional ini dapat dilakukan secara berkala. Dengan demikian, diharapkan efektivitas kinerja bagian penjualan dapat terus ditingkatkan dan informasi-informasi yang didapat dari melakukan pemeriksaan operasional dapat berguna bagi pihak manajemen sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan manajerial yang sesuai guna meningkatkan kinerja bagian penjualan di PT Almoindo Mitra Niaga.