

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis serta didukung data-data yang diperoleh dari hasil penelitian, maka penulis mengambil kesimpulan, bahwa aktivitas penjualan pada PT Indta Pratamajaya, Cibitung-Bekasi, secara umum telah efektif dan efisien. Hal tersebut dapat dibuktikan dari kesimpulan dibawah ini :

- 1) Penjualan lokal lebih besar daripada penjualan, namun penjualan lokal dari tahun 2001-2005 mengalami penurunan, sedangkan pada penjualan ekspor mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Terlihat pada tabel 4.1
- 2) Perusahaan tidak memakai jasa biro iklan untuk memasarkan dan memperkenalkan produknya.
- 3) Dalam mencatat transaksi telah digunakan dokumen-dokumen pendukung transaksi seperti faktur penjualan, surat jalan, dan lain-lain
- 4) Dokumen penjualan telah bernomor urut tercetak atau *prenumbered* sehingga dokumen penjualan tidak dapat disalahgunakan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab dan setiap transaksi dapat dikontrol dengan baik dan dapat dipertanggungjawabkan.
- 5) Pengendalian intern yang terdapat pada prosedur penjualan dapat dinilai cukup memadai dalam mendukung aktivitas penjualan yang efektif dan efisien, seperti terlihat Tabel 4.2 yang menggambarkan bahwa aktivitas

penjualan telah efektif, ini dapat dilihat dengan varians positif yang dihasilkan sebesar 4% yang berarti bahwa aktivitas penjualan perusahaan telah melebihi targetnya sebesar 4% dan Tabel 4.3 yang menggambarkan bahwa aktivitas penjualan telah efisien, ini terlihat dari varians positif yang dihasilkan sebesar 12% yang berarti bahwa perusahaan dapat melakukan penghematan sebesar 12% dari biaya yang seharusnya terjadi.

- 6) Peranan pemeriksaan operasional dalam membantu manajemen perusahaan sangat banyak. Karena melalui pemeriksaan operasional, manajemen perusahaan mendapat informasi mengenai masalah-masalah dan kelemahan-kelemahan yang terjadi dalam perusahaannya, khususnya dalam pengelolaan aktivitas penjualan, sekaligus mendapatkan rekomendasi sebagai bahan pertimbangan untuk menaggulangnya.

Hasil pemeriksaan operasional berupa rekomendasi atau saran yang diharapkan mampu membantu pelaksanaan aktivitas penjualan perusahaan dengan lebih efektif dan efisien. Namun, rekomendasi atau saran yang diberikan hanya sebagai bahan pertimbangan saja, sedangkan keputusan terakhir berada ditangan pihak manajemen perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan temuan penelitian penulis, saran-saran yang diberikan penulis antara lain :

1. Sebaiknya perusahaan memiliki target volume penjualan dalam unit atau kuantitas penjualan, sehingga perusahaannya akan mendapat laba yang lebih tinggi.

2. Sales diharapkan bisa ber-negosiasi dengan pelanggan-pelanggan nya, baik harga yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pelanggannya dan juga jumlah kuantitas pesanan yang diminta, agar dapat meningkatkan volume unit penjualan perusahaan.
3. Perusahaan sebaiknya merencanakan produksi untuk penjualan, dengan perencanaan produksi yang baik dan matang maka proses produksi akan berjalan lancar sesuai dengan target penjualan yang di tetapkan oleh manajemen perusahaan.
4. Perusahaan sebaiknya merencanakan jumlah pembelian bahan baku produksi untuk penjualan yang dibutuhkan untuk pemrosesan produksi.