

## **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. Pemeriksaan 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 dilakukam oleh PT SA dapat berjalan dengan lebih baik lagi.

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

1. Pengelolaan penjualan PT SA telah dikelola dengan cukup baik sedangkan untuk fasilitas yang ada, meskipun dirasakan masih kurang, namun telah dapat dioptimalkan untuk 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 dapat memudahkan direktur dalam menguasai aktivitas bawahannya.
- Perusahaan telah menetapkan tujuan berupa pencapaian laba sehingga aktivitas penjualan yang dilakukan dapat lebih terarah.
- Adanya pemisahan fungsi antara bagian penjualan dengan bagian-bagian lain seperti: bagian akuntansi, bagian keuangan serta bagian gudang, sehingga diharapkan dapat meminimalkan kemungkinan terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan.
- Transaksi penjualan yang terjadi selalu dibuatkan fakturnya dan perlu mendapat persetujuan dari pihak berwenang. Dengan selalu membuat faktur penjualan, maka seluruh transaksi penjualan dapat diketahui serta dapat diperiksa oleh atasan. Selain itu, faktur penjualan yang dipakai telah dinomori terlebih dahulu sehingga memudahkan dalam mencari informasi yang diperlukan serta dapat mencegah terjadinya penyalahgunaan faktur yang ada.
- Cukup lengkapnya fasilitas kantor yang tersedia seperti adanya fasilitas faksimili, telepon, mesin fotokopi, fasilitas internet, sehingga dapat membantu perusahaan dalam melakukan transaksi penjualan baik dalam kota, antar kota maupun antar pulau.

Selain mengidentifikasi beberapa faktor yang merupakan kekuatan bagi perusahaan, pemeriksa juga menemukan kelemahan dalam perusahaan, yaitu setiap karyawan di bagian penjualan kurang mempunyai

pengetahuan yang memadai mengenai hal-hal teknis dari produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan dan juga kurangnya tenaga kerja pada bagian penjualan sehingga memerlukan waktu yang sedikit lebih lama dalam menganalisis dan mengelola data-data perusahaan.

2. Kinerja bagian penjualan di PT SA sudah cukup baik. Kesimpulan ini didapatkan setelah penulis menelaah kegiatan penjualan perusahaan, yang 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.
3. Pemeriksaan operasional dapat membantu pihak manajemen dalam mengevaluasi 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 SA, 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 penulis sebagai pemeriksa mencoba untuk memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat membantu pihak

manajemen dalam meningkatkan kinerja bagian penjualan di PT SA. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Atas pengelolaan penjualan, penulis 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, penulis memberikan saran sebagai berikut yaitu 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 teknisi yang sangat mengerti masalah teknis produk. Serta perusahaan perlu melakukan perekrutan karyawan agar dengan bertambahnya karyawan sehingga data-data perusahaan dapat diolah dan ditelaah lebih cepat dan teratur.
2. Atas kinerja perusahaan yang sudah cukup baik, pemeriksa menyarankan agar prestasi tersebut dapat terus dipertahankan dan apabila mungkin semakin ditingkatkan. Peningkatan atas kinerja ini dapat terjadi apabila perusahaan mau mengevaluasi kinerjanya 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 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 SA.