
BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pemeriksaan operasional sebagai alat bantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi bagian penjualan pada PT. SINAR MAS BANDUNG SENTOSA, penulis merumuskan kesimpulan sebagai berikut:

1. Penjualan perusahaan telah dilaksanakan secara efektif dan efisien, hal ini dapat dilihat dari :

- Adanya tujuan perusahaan atas kegiatan penjualan.

Perusahaan telah memiliki suatu tujuan atas aktivitas penjualan yang dilakukan, dimana tujuan disini merupakan target yang ingin dicapai perusahaan, dengan adanya tujuan ini maka perusahaan telah memiliki arah tindakan yang mendorong pelaksanaan aktivitas ke arah yang lebih efektif.

- Adanya kebijakan dan prosedur penjualan perusahaan.

Dengan adanya kebijakan dan prosedur penjualan ini maka kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan menjadi terarah hal ini dikarenakan kedua hal tersebut menuntun dan mengarahkan tindakan-tindakan dalam kegiatan penjualannya.

- Adanya struktur organisasi fungsi penjualan yang memadai.

Dengan adanya struktur organisasi penjualan ini terlihat adanya kerja sama antar bagian dalam perusahaan dan terdapat wewenang dan tanggung jawab antara masing-masing bagian tersebut untuk mencapai tujuan perusahaan, khususnya mengenai tujuan penjualan.

2. Peran pemeriksaan operasional sebagai alat bantu manajemen dalam menilai efektivitas dan efisiensi bagian penjualan sangat berpengaruh secara signifikan, hal ini dapat dilihat dari nilai korelasi antara variabel X (pemeriksaan operasional sebagai alat bantu manajemen) dan variabel Y (efektivitas dan efisiensi bagian penjualan) sebesar 0.477. Hal ini menunjukkan hubungan antara variabel X dan variabel Y yang kuat. Dari hasil ini dapat kita lihat besarnya pengaruh pemeriksaan operasional sebagai alat bantu manajemen dalam menilai efektivitas dan efisiensi bagian penjualan. Jadi, dalam perusahaan diperlukan bagian pemeriksaan operasional demi menjaga efektivitas dan efisiensi penjualan yang mana akan mempengaruhi pendapatan perusahaan.

5.2 SARAN

Adapun saran-saran yang diberikan penulis untuk dijadikan pertimbangan oleh pihak manajemen PT. SINAR MAS BANDUNG SENTOSA guna meningkatkan efektivitas dan efisiensi bagian penjualan adalah sebagai berikut:

- Dalam meningkatkan pertumbuhan penjualan yang terus menerus, sebaiknya manajemen menganjurkan agar bagian penjualan khususnya bagian pemasaran untuk memperluas kegiatan promosi yang telah dilakukan baik melalui media

cetak maupun melalui media elektronik, dengan demikian produk perusahaan menjadi lebih dikenal secara luas oleh masyarakat dan penjualan dapat meningkat.

- Sebaiknya ditetapkan standard atas pemberian potongan penjualan (discount) baik bagi pelanggan baru maupun bagi pelanggan lama.
- Sebaiknya pihak perusahaan mengusahakan agar penyerahan barang dilakukan tepat pada waktunya sehingga kepercayaan dari pihak pelanggan tidak berkurang. Hal ini dilakukan dengan memperhitungkan persediaan barang yang ada dan mengendalikan order penjualan.

Sebagai saran tambahan atas sisi lain dari temuan hasil pemeriksaan operasional penjualan yaitu agar langganan lebih cepat untuk melunasi hutang-hutangnya, selain adanya potongan penjualan sebaiknya pihak perusahaan menetapkan peraturan yang ketat atau memberikan denda untuk setiap keterlambatan pembayaran, dan hal ini dikonfirmasi kepada setiap pelanggan.