

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis pada kegiatan penjualan di PT. Sinar Sosro, serta didukung oleh data dan informasi melalui observasi dan wawancara, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan, antara lain:

1. Kegiatan penjualan yang dilakukan PT. Sinar Sosro secara umum sudah cukup baik. Prosedur yang dilakukan perusahaan dan kebijakan penjualan yang dilakukan perusahaan masih memerlukan beberapa perbaikan, seperti layout ruangan yang perlu diperbaiki.
2. Peranan pengauditan operasional dalam pelaksanaan efisiensi dan efektivitas penjualan sudah dilakukan dengan baik, karena realisasi dari target yang dianggarkan melebihi target sehingga sudah efektif, serta biaya yang dikeluarkan dapat ditekan sehingga sudah efisien.
3. Berdasarkan pengamatan penelitian, dapat dilihat bahwa pengauditan operasional penjualan sangat berpengaruh dalam meningkatkan penjualan. Hal ini dapat dilihat dengan tercapainya target dan dapat menghemat biaya dari yang dianggarkan.

Pengauditan operasional atas aktivitas penjualan pada PT. Sinar Sosro memperoleh beberapa temuan tentang kondisi perusahaan pada saat ini. Setelah menganalisa kondisi perusahaan saat ini, penulis mencoba mengajukan beberapa saran perbaikan sekiranya dapat berguna bagi perkembangan perusahaan.

## 5.2. Saran

Berdasarkan atas penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, maka penulis mencoba mengajukan beberapa saran berkaitan dengan permasalahan yang ada dan diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak manajemen perusahaan, khususnya bagi kegiatan penjualan untuk dapat meningkatkan kinerjanya.

1. PT. Sinar Sosro harus dapat mempertahankan dan memperluas pasar agar dapat lebih banyak menarik pelanggan sehingga pelanggan tidak pindah kepada kompetitor. PT. Sinar Sosro harus terus dapat mengembangkan produknya terus menerus.
2. PT. Sinar Sosro harus secara rutin melakukan kontrol pasar untuk menambah outlet baru dan memberikan motivasi kepada outlet lama.
3. PT. Sinar Sosro harus terus memonitoring penjualan dister yang dilakukan *day by day* oleh sales supervisor dan sales receptionist meningkatkan control terhadap penjualan dister dalam membuat rencana penjualan.