

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan wawancara yang telah dilakukan, penulis menarik berbagai kesimpulan, antara lain :

1. Penjualan yang dilaksanakan belum secara efektif dan efisien karena faktor-faktor sebagai berikut :
 - a. Promosi yang dilakukan oleh perusahaan hanya terbatas pada pembagian brosur dan belum menggunakan media lain seperti majalah, koran, radio dan lain sebagainya.
 - b. Sistem komputerisasi yang ada pada perusahaan juga masih belum sempurna sehingga masih diupayakannya penyempurnaan secara terus-menerus dan mengakibatkan data penjualan yang dimiliki oleh perusahaan pada periode sebelumnya tidak dapat ditampilkan kembali, hanya nilai total bulanannya saja yang bisa ditampilkan.
 - c. Pencatatan data penjualan yang dilakukan masih sering terjadi kesalahan yang sangat material. Tapi selama ini masalah tersebut masih dapat ditanggulangi karena setiap nilai kesalahan dalam penjualan menjadi tanggungjawab dari orang yang melakukan transaksi tersebut.
 - d. Tidak terdapatnya anggaran pengeluaran perusahaan secara tertulis yang tersimpan sebagai arsip perusahaan.

- e. Masih mendapatkan kesulitan dari pihak supplier dalam hal ini adalah maskapai penerbangan, yaitu kesulitan dalam memesan tiket fisik yang berguna untuk persediaan dalam perusahaan
2. Peranan audit operasional sangat menunjang dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas pada penjualan perusahaan. Dengan adanya audit operasional dapat disampaikan secara objektif tentang hal-hal yang menyebabkan terjadinya masalah-masalah dalam perusahaan serta merekomendasikan usaha-usaha perbaikan untuk mengatasinya. Sehingga penjualan pada perusahaan dapat menjadi lebih efektif dan efisien. Pada CV. TX TRAVEL BRAGA belum digunakan audit operasional (auditor) yang fungsinya dapat mengidentifikasi permasalahan dalam perusahaan. Selama ini pemeriksaan hanya dilakukan oleh manajer sendiri. Demikian juga dengan fungsi auditor yang seharusnya melakukan pemantauan baik dari segi penjualan, pemasukan, keuangan yang ditindaklanjuti dengan memberikan berbagai masukan dan saran serta kritik yang membangun bagi perusahaan, tidak terdapat pada CV. TX TRAVEL BRAGA ini.

5.2 Saran

Setelah melalui beberapa kesimpulan yang terdapat dalam penulisan skripsi ini, maka berikut adalah beberapa saran yang penulis berikan dengan harapan dapat berguna bagi perusahaan :

1. Agar dapat melaksanakan penjualan secara efektif dan efisien, maka perusahaan seharusnya :
 - a. Mengembangkan kegiatan promosi agar penjualan dapat lebih meningkat. Misalnya dengan cara memasang iklan di media cetak, media elektronik agar dapat diketahui oleh masyarakat luas.
 - b. Sistem komputerisasi pada perusahaan harus lebih dikembangkan agar dapat mempermudah pengembangan usaha, tetapi akan lebih baik apabila sebelum memperbaharui sistem komputer, data penjualan yang ada diarsipkan terlebih dahulu agar tidak hilang.
 - c. Memperhatikan sistem kerja karyawan agar di dalam bekerja mereka dapat lebih teliti, dan perusahaan sekiranya harus lebih memperhatikan kesejahteraan karyawan. Hal ini akan sangat berpengaruh pada kinerja mereka terhadap perusahaan, apabila perusahaan memperhatikan kesejahteraan para karyawan maka mereka akan lebih menunjukkan *loyalitas* (kesetiaan) mereka terhadap perusahaan tempat mereka bekerja.
 - d. Dibuatnya anggaran biaya perusahaan agar dapat diketahui secara pasti *budget* (anggaran pengeluaran) yang dikeluarkan oleh perusahaan dan dapat dibandingkan dengan tingkat penjualan yang terrealisasi. Setiap pengeluaran yang terjadi haruslah dicatat agar pada akhir bulan atau tahun dapat diketahui realisasi pengeluaran dan dapat dibandingkan dengan anggaran pengeluaran.

- e. Adanya audit operasional akan menguntungkan perusahaan, karena auditor akan membuat laporan tentang jalannya perusahaan dan laporan tersebut dapat memberikan kepercayaan yang lebih terhadap perusahaan sehingga dalam pemesanan tiket fisik, perusahaan tidak akan mengalami kesulitan lagi.
2. Untuk mencegah terjadinya kesalahan yang sangat material terjadi berulang kali, maka disarankan di dalam perusahaan terdapat adanya audit operasional yang dapat menilai aktivitas penjualan, agar apabila ditemukan adanya masalah dapat segera dicari pemecahannya. Auditor dapat mengidentifikasi peluang-peluang khusus dengan menganalisa, wawancara, mengamati kegiatan operasi perusahaan, menelaah data masa lalu dan sekarang, melakukan pertimbangan profesional berdasarkan pengalaman. Selama ini yang melakukan pemeriksaan hanya pemilik perusahaan yaitu Bapak Brata Sumantri sendiri sehingga sangat besar kemungkinan masih terdapatnya kesalahan yang belum terdeteksi dikarenakan dalam CV. TX TRAVEL BRAGA yang diteliti oleh penulis, manajer perusahaan melakukan tugas yang rangkap dan kurang spesifik. Jika telah diberikan jalan keluar dalam mencegah kesalahan yang material oleh auditor, maka diharapkan tidak akan terjadi lagi kesalahan-kesalahan yang merugikan perusahaan.