

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan penulis dengan menggunakan alat bantu kuesioner dan wawancara dengan manajemen, maka penulis menyimpulkan bahwa secara keseluruhan aktivitas penjualan perusahaan sudah dapat dinilai layak dan memadai.

Penilaian kelayakan aktivitas penjualan tersebut, didukung oleh beberapa fakta sebagai berikut:

1. Kebijakan penjualan yang diterapkan oleh perusahaan, dilaksanakan dengan sepenuhnya oleh manajemen dan seluruh karyawan.
2. Berbagai pengendalian terhadap kebijakan penjualan perusahaan, seperti pengendalian atas *order* penjualan, otorisasi dokumen penjualan, sampai dengan pengiriman barang sudah dilakukan dengan cukup baik dan oleh orang yang berwenang.
3. Prosedur penjualan yang diterapkan perusahaan sudah mendukung terciptanya kelayakan penjualan, dimana di dalam prosedur tersebut terdapat keharusan adanya persetujuan direksi atas *order* penjualan yang ada. Keharusan ini yang merupakan kunci utama dalam menciptakan kelayakan penjualan, karena pemberian persetujuan tersebut, didasarkan pada berbagai syarat dan pertimbangan yang penting.

## 1.2 Saran

Berdasarkan kelemahan dalam aktivitas penjualan yang ditemukan dalam penelitian, maka penulis memberikan saran kepada manajemen sebagai berikut:

1. Direksi sebaiknya melibatkan manajemen dan bagian penjualan dalam menetapkan target penjualan, karena bagaimanapun bagian penjualan memiliki peran yang cukup penting dalam mencapai target penjualan.
2. Direksi juga perlu memikirkan situasi dan kondisi perekonomian yang sedang terjadi, sehingga tidak selalu mendapatkan hasil penjualan sebanyak 90% untuk penjualan ekspor dan 10% untuk penjualan domestik. Jika pasar domestik sedang baik dan mendukung, bisa saja omzet penjualan domestik dinaikan.
3. Perusahaan perlu mengkaji ulang mengenai kinerja dan jumlah tenaga *marketing* yang dimiliki perusahaan, perlu diadakan pelatihan-pelatihan yang dapat meningkatkan kemampuan tenaga *marketing* tersebut, sehingga meningkatkan penjualan perusahaan.
4. Perusahaan perlu merubah jangka waktu pembayaran atas penjualan domestik yang terlalu lama, yaitu selama dua bulan sehingga berpengaruh pada perputaran penjualan. Perusahaan perlu membuat kebijakan baru, seperti mengurangi jangka waktu tersebut atau tetap memberlakukan demikian dengan diikuti berbagai insentif, agar pembeli cepat menyelesaikan pembayaran.