

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Penelitian mengenai pengelolaan atas aktivitas penjualan pada *Dealer* Sumber Jaya bertujuan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan dalam perusahaan. Apabila terdapat hal-hal yang merupakan penghambat maupun kelemahan dalam pengelolaan aktivitas penjualan, maka dalam penelitian saat ini penulis mencoba untuk mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang masih ada dalam perusahaan serta mencari tindakan alternatif untuk perbaikan di kemudian hari.

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang telah dilakukan penulis serta didukung oleh data yang telah diperoleh dari hasil penelitian pada *Dealer* Sumber Jaya, maka penulis menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem dan kebijakan aktivitas penjualan perusahaan secara keseluruhan telah cukup baik. Hal ini terbukti dengan:
 - a. Keadaan umum bagian penjualan perusahaan.
 - b. Pengelolaan penjualan yang sudah berjalan lancar dan baik.
 - c. Perusahaan telah menetapkan target penjualan yang cukup realistis dan sesuai dengan target penjualan yang ditetapkan oleh *supplier* utamanya.
 - d. Komunikasi dan kerjasama antara manajer dan bawahan terjalin dengan baik.
 - e. *Salesman* telah diberikan target penjualan yang harus dicapai dan ada pembagian bonus untuk penjualan yang melebihi target.

2. Aktivitas penjualan perusahaan secara umum telah dilakukan secara efektif namun belum efisien meskipun di periode tahun 2011 menimbulkan *varians* negatif 2% dalam satuan rupiah, namun hal tersebut dikarenakan dari peraturan daerah dan hambatan dari pihak leasing faktor yang tidak mendukung dan merupakan faktor diluar kendali perusahaan yang menyebabkan penjualan perusahaan menurun drastis di periode 2011 ini. Tetapi Periode tahun 2012 di mana keadaan sudah mulai stabil, perusahaan secara keseluruhan dapat dikatakan efektif. Hal tersebut terlihat dari adanya *varians* positif antara target penjualan dengan penjualan aktual untuk periode 2012 yaitu sebesar 21% atau sebesar Rp. 6,165,088,067. Akan tetapi perusahaan belum mengelola aktivitas penjualannya secara efisien. Hal ini terlihat dari biaya variabel penjualan aktual yang melebihi anggaran biaya variabel penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan baik di periode 2011 maupun 2012. Tidak efektifnya perusahaan di periode 2011 jika dibandingkan dengan periode 2012 dan periode-periode sebelumnya menurut hasil tanya jawab dengan pemilik, maka penulis menarik kesimpulan bahwa aktivitas penjualan perusahaan telah efektif karena periode-periode sebelumnya perusahaan terus menerus mencapai target penjualan. Tetapi perusahaan dianggap gagal dalam melaksanakan efisiensi biaya.
3. Perusahaan masih memiliki kelemahan yang terdapat dalam aktivitas penjualan perusahaan yang menghambat efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan. Kelemahan-kelemahan tersebut antara lain:
 - a. Perusahaan belum memikirkan untuk lebih memperluas lagi pemasaran produknya, yaitu sebatas di daerah Banjarsari dan sekitarnya.

- b. Perusahaan kurang realistis dalam membuat anggaran biaya penjualan, yaitu tidak mempertimbangkan biaya-biaya tambahan yang mungkin terjadi pada bulan-bulan tertentu.
- c. Perusahaan kurang mengendalikan pengeluaran-pengeluaran yang terjadi setiap bulannya.
- d. Perusahaan jarang mengikuti pameran dan kurang melakukan promosi seperti memasang iklan di media cetak ataupun radio, selain itu juga perusahaan kurang cermat dan teliti dalam melakukan promosi seperti yang terjadi pada bulan Februari, dimana perusahaan terkena penalti dari *suppliernya*.

5.2 Saran

Berdasarkan pemeriksaan operasional yang telah dilakukan, penulis mencoba untuk memberikan saran yang diharapkan dapat membantu pihak manajemen perusahaan untuk lebih meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan. Saran yang diberikan penulis yaitu:

- a. Perusahaan dapat melakukan survey untuk memperluas pangsa pasarnya, sehingga penjualan diharapkan akan lebih meningkat dari saat ini. Perluasan pangsa pasar juga mungkin dapat mengatasi permasalahan seperti yang timbul di periode tahun 2011 dimana perusahaan leasing yang bekerjasama dengan perusahaan tidak mau untuk melayani kredit dari konsumen di daerah tertentu yang membuat penjualan perusahaan menurun. Perluasan pangsa pasar diharapkan dapat menutup penurunan penjualan di daerah yang bermasalah.

- b. Dalam pembuatan anggaran biaya penjualan sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan biaya-biaya tambahan yang terjadi dan menghitung jumlah pengeluaran yang dianggarkan berdasarkan informasi pasar dan aktual biaya yang terjadi pada periode yang lalu, bukan dengan berdasarkan perkiraandan kebiasaan dari pemilik saja. Sehingga anggaran biaya menjadi lebih realistis dan dapat digunakan secara efektif untuk mengontrol biaya yang dikeluarkan.
- c. Perusahaan sebaiknya mulai memperhatikan biaya selain penjualan aktual sebagai indikator keberhasilan perusahaan. Penjualan selain juga efektif juga harus efisien. Perusahaan dapat mulai melakukan evaluasi periodik terhadap penggunaan biaya perusahaan untuk mencegah terjadinya biaya-biaya yang tidak diperlukan. Selain itu, pengeluaran biaya yang dilakukan sebaiknya lebih dipantau oleh pemilik atau direktur sehingga pengeluaran biaya dapat lebih terkontrol.
- d. Sebaiknya perusahaan lebih sering lagi dalam mengikuti pameran, tentunya dengan mempertimbangkan *cost and benefit* yang dapat dicapai melalui pameran tersebut. Perusahaan dapat melakukan promosi melalui iklan di surat kabar maupun di radio agar masyarakat dapat mengetahui keberadaan *Dealer* Sumber Jaya, bukan hanya dari *salesman* saja.