



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Hak Milik IBLKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Bab V berisi tentang kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan penulis, berisikan pula saran-saran yang dimiliki penulis atas hasil dari kesimpulan yang telah dibuat penulis.

#### A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian terhadap fungsi penjualan pada PT. X, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Kegiatan operasional bagian penjualan di PT. X sudah efektif. Meskipun masih ada beberapa kekurangan seperti; Perusahaan tidak memiliki *flowchart* penjualan secara tertulis di dalam perusahaan; Beberapa *sales* ada yang belum menguasai *product knowledge*; Tidak ada pergantian karyawan; Tidak semua karyawan melakukan pekerjaannya dengan tanggung jawab; Daya beli masyarakat menurun karena rupiah melemah; Pengiriman tidak selalu dilakukan secara tepat waktu; dan Tidak terdapat cctv dalam hal pengamanan.
2. Kegiatan operasional bagian penjualan di PT. X tidak efisien, ditunjukkan dari persentase hasil dari perhitungan realisasi penjualan per anggaran penjualan yang menunjukkan angka dibawah 50% di tiap bulannya.

#### B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah di peroleh, maka penulis memberikan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan perbaikan sehingga lebih meningkatkan efektivitas dan efisiensi pada kegiatan penjualan di PT. X, saran-saran tersebut adalah:

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBLKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBLKKG.



1. Perusahaan sebaiknya membuat juga SOP penjualan dalam bentuk *flowchart*. Hal ini dilakukan untuk mempermudah pemahaman karyawan dalam memahami prosedur yang ada.
2. Sebaiknya para sales lebih dilatih lagi tentang product knowledge yang akan dijual. Hal ini dilakukan agar para sales dapat meyakinkan customer dalam membeli produk.
3. Perusahaan sebaiknya melakukan rotasi karyawan. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir kemungkinan tindak kecurangan.
4. Sebaiknya perusahaan lebih memotivasi karyawannya untuk melakukan pekerjaan lebih bertanggung jawab. Hal ini dilakukan agar karyawan semangat untuk mengerjakan pekerjaan dengan lebih bertanggung jawab.
5. Perusahaan sebaiknya menyusun strategi baru untuk meningkatkan penjualan. Hal ini dilakukan untuk mengatasi kondisi keuangan yang sedang terjadi di masyarakat.
6. Sebaiknya perusahaan mengatur lagi pembagian waktu perjanjian barang dikirim ke customer.
7. Perusahaan sebaiknya memasang cctv khususnya dibagian penyimpanan dokumen. Hal ini dilakukan untuk memperkecil tindak kecurangan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBKKG.