



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat diperoleh kesimpulan sebagai

berikut :

1. Berdasarkan hasil dari kuesioner yang telah dilakukan oleh penulis didapatkan hasil sebesar 76,67% yang menunjukkan bahwa kegiatan operasional penjualan pada PT Hoerbiger Kompresotama Indonesia berada dalam kategori "Sedang".
2. Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa PT Hoerbiger Kompresotama Indonesia telah berjalan dengan efisien. Hal ini dapat dilihat dari *Total Actual Sales* yang lebih besar dari pada *Sales Budget*.
3. Berdasarkan hasil observasi, dapat disimpulkan bahwa Bagian Penjualan PT Hoerbiger telah berjalan sesuai dengan prosedur yang telah diterapkan perusahaan.
4. Berdasarkan observasi penulis, hingga saat ini, perusahaan belum pernah melakukan penghapusan piutang pelanggan.
5. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi penulis, PT Hoerbiger Kompresotama Indonesia tidak memiliki SOP (*Standard Operational Procedure*) yang tertulis.
6. Berdasarkan hasil kuesioner penulis, penagihan piutang tidak dilakukan tepat waktu sesuai dengan perjanjian.
7. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang telah dilakukan oleh penulis, tidak adanya fungsi *controller* seperti auditor internal atau manager operasional dalam perusahaan.

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 IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



8. Berdasarkan hasil observasi penulis, ada beberapa fungsi yang dijalankan secara tidak terpisah. Fungsi penjualan tidak terpisah dari fungsi pemberi otorisasi kredit dan fungsi pencatat piutang tidak terpisah dari fungsi penerimaan kas.

B. Saran

Setelah melakukan penelitian dan observasi, beberapa saran yang dapat diberikan kepada perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Perlu dilakukan peningkatan efektifitas terhadap pelaksanaan *Operational Managment* khususnya bagian penjualan.
2. Perlu ada SOP tertulis, dengan tujuan agar karyawan yang baru masuk dapat langsung menyesuaikan diri dengan prosedur yang ada.
3. Perusahaan sebaiknya mengingatkan para pelanggan yang hampir jatuh tempo pembayaran piutangnya.
4. Perlu dibentuknya Auditor Internal dalam perusahaan tersebut agar kontrol internal atas fungsi operasional perusahaan dapat berjalan lebih baik lagi, khususnya bagian penjualan.
5. Perlu dibentuknya suatu fungsi terpisah yang menangani pemberi otorisasi kredit dan penjualan, dan juga fungsi terpisah yang menangani penerimaan kas dan pencatatan piutang.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta dimiliki oleh IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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 IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian