



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN



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

A. Kesimpulan

Setelah melakukan pemeriksaan operasional atas fungsi penjualan pada PT X, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kegiatan operasional perusahaan dalam bagian penjualan pada PT X telah berjalan cukup efektif. Bahkan untuk pengendalian internal bagian penjualan sudah berlangsung efektif. Meskipun masih ada beberapa kekurangan seperti: Perusahaan tidak memiliki *Standard Operational Procedure* baik secara tertulis maupun dalam bentuk *flowchart*, bagian akuntansi tidak memeriksa ketepatan jumlah dan harga barang sebelum dikirim ke pelanggan, kurangnya tanggung jawab karyawan dalam menjalankan prosedur-prosedur penjualan yang telah ditetapkan, adanya kerangkapan tugas dalam struktur organisasi, dan kurangnya pengawasan internal operasional perusahaan
2. Kegiatan operasional perusahaan dalam bagian penjualan pada PT X telah berjalan dengan efisien, ditunjukkan dengan biaya-biaya penjualan yang dikeluarkan perusahaan lebih kecil dari anggaran yang telah ditetapkan dan persentasi efisiensi juga lebih besar dari 0%.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang di dapat, maka diberikan beberapa saran yang diharapkan dapat memberikan perbaikan sehingga lebih meningkatkan efektifitas dan efisiensi kegiatan operasional penjualan PT X, saran-saran tersebut adalah:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



1. Perusahaan seharusnya membuat *Standard Operational Procedure* secara tertulis maupun dalam bentuk *flowchart* untuk memudahkan karyawan dalam memahami prosedur penjualan.
2. Sebaiknya bagian akuntansi lebih teliti dan rajin dalam memeriksa ketepatan jumlah serta harga barang yang dikirim ke pelanggan.
3. *Sales Coordinator* atau *Sales Executive* langsung melakukan pembaharuan transaksi setiap kali ada penjualan. Dan perusahaan juga dapat melengkapai *Sales Coordinator* atau *Sales Executive* dengan alat-alat teknologi yang lebih canggih (seperti: *IPAD*, *TABLET*, dll) agar dapat dengan segera memperbaharui transaksi penjualan yang ada. Serta melakukan pengecekan terhadap *Sales Coordinator* atau *Sales Executive*.
4. Perusahaan seharusnya mempekerjakan karyawan baru untuk mencegah kerangkapan tugas. Jika belum menemukan karyawan baru, perusahaan dapat lebih rajin dalam memeriksa pekerjaan-pekerjaan yang dikerjakan secara rangkap tugas dan bisa juga dengan melakukan rotasi karyawan pelaksana pekerjaan-pekerjaan yang rangkap tersebut.
5. Lebih sering lagi mengevaluasi kinerja karyawan, mengevaluasi sistem pengendalian internal yang ada sekarang, bahkan jika perlu dilakukan pembaharuan pada sistem yang ada.
6. Kuesioner Pengendalian Internal Penjualan nomor 15, “Apakah sering terjadi retur penjualan pada perusahaan?” lebih condong untuk menguji keefektifan operasional perusahaan daripada keefektifan pengendalian internal. Jika tetap ingin menggunakan retur sebagai penguji pengendalian internal, maka dapat dibuat pertanyaan baru seperti: “Apakah retur penjualan yang terjadi sudah sesuai dengan memo yang telah ditetapkan?”

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.