

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pemeriksaan operasional yang telah dilakukan pada Toko Roti Dewi terkait aktivitas penjualan diperoleh beberapa kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah yang telah disusun sebelumnya. Kesimpulan tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Prosedur aktivitas penjualan pada Toko Roti Dewi dimulai dari bagian penjualan 1 dan penjualan 2 bersama dengan pemilik meramalkan penjualan tahun depan dengan menentukan target penjualan berdasarkan realisasi penjualan tahun sebelumnya. Biasanya mereka meramalkan target penjualan setiap awal tahun. Kemudian *customer* dapat melakukan pemesanan melalui telepon, datang langsung ke toko, dan kunjungan yang dilakukan oleh bagian pengiriman. Pesanan dari semua *customer* diterima oleh bagian penjualan 1. *Customer* yang pesan lewat telepon atau datang langsung ke toko dilayani oleh bagian penjualan 1 atau pemilik, dimana pesanan yang masuk dari *customer* yang pesan lewat telepon atau datang langsung biasanya pesanan tersebut ditulis oleh bagian penjualan 1 dan tulisan pesanan tersebut diberikan kepada bagian penjualan 2. Setelah itu bagian penjualan 2 akan melakukan pemeriksaan terhadap pesanan yang masuk, apabila barang tersedia maka bagian penjualan 2 akan mengkonfirmasi ke bagian penjualan 1 bahwa barang tersedia. Akan tetapi jika barang tidak tersedia maka bagian penjualan 2 akan mengkonfirmasi ke bagian penjualan 1 dan bagian penjualan 1 akan memberi tahu *customer* apakah mau menunggu untuk pesanan yang dipesan. Apabila *customer* menyetujui maka bagian penjualan 1 akan membuat tulisan pesanan. Setelah itu bagian penjualan 1 akan berkonsultasi dengan pemilik apakah *customer* tersebut masih memiliki piutang dan selalu menepati pembayaran dengan tepat waktu atau tidak. Kemudian jika tidak ada masalah dan pemilik menyetujui pemesanan yang dilakukan oleh *customer* maka bagian penjualan 1 akan membuat *sales order*. *Sales order* tersebut akan diberikan kepada bagian penjualan 2, bagian penjualan 2 akan menyiapkan pesanan tersebut. Tetapi jika barang tersebut tidak tersedia maka bagian

penjualan 2 akan membuat dokumen barang habis. Setelah bagian penjualan 2 menyiapkan pesanan *customer* maka pesanan tersebut disalurkan ke bagian pengiriman. Sebelum diberikan ke bagian pengiriman, bagian penjualan 2 akan memeriksa barang yang disiapkan dengan *sales order* dan melakukan *update stock* harian dengan mengurangi barang apa saja yang dikeluarkan. Jika sudah sesuai maka barang tersebut akan diberikan kepada bagian pengiriman untuk barang yang dikirim dan bagian penjualan 1 untuk *customer* yang beli di toko. Setelah barang siap bagian penjualan 1 akan membuat faktur penjualan untuk *customer* yang datang ke toko serta barang yang dikirim oleh pengiriman dan juga surat jalan khusus barang yang dikirim. Kemudian bagian pengiriman akan memisahkan barang yang dikirim luar kota dan area Semarang. Pengiriman untuk luar area Semarang, bagian pengiriman akan meminta ongkos kirim kepada pemilik, tapi untuk area Semarang gratis. Pembayaran di Toko Roti Dewi bisa tunai maupun kredit, biasanya *customer* yang datang ke toko bayar secara tunai dan *customer* yang dikunjungi oleh bagian pengiriman, *customer* luar kota dan *customer* yang memesan melalui telepon ada yang tunai dan kredit. Pembayaran secara kredit hanya untuk *customer* lama. Pembayaran kredit biasanya diberi jangka waktu 14 hari setelah barang diterima *customer*, untuk pelunasannya biasanya melalui transfer atau bagian pengiriman menagih dengan mengunjungi toko *customer*.

2. Terdapat empat kelemahan terkait aktivitas penjualan yang dilakukan Toko Roti Dewi antara lain:

- a. Kurangnya persediaan saat menjelang Hari Raya maupun liburan sekolah
- b. Perusahaan kurang melakukan promosi.
- c. *Packaging* yang kurang menarik.
- d. Target penjualan dan anggaran beban perusahaan yang sama tiap bulannya.

3. Dampak yang ditimbulkan dari kelemahan terkait aktivitas penjualan yang dilakukan Toko Roti Dewi yaitu:

- a. Dampak dari tidak mempersiapkan stock yang lebih saat menjelang Hari Raya seperti Hari Raya Idul Fitri, liburan sekolah, Natal, dan Tahun Baru menyebabkan kehilangan customer sekaligus kehilangan penjualan karena customer yang tidak mau menunggu tidak hanya customer lama saja tetapi ada juga yang customer baru dan akhirnya berujung pada target penjualan

- yang tidak tercapai. Target penjualan yang tidak tercapai menyebabkan perusahaan tidak bisa memperoleh keuntungan yang maksimal.
- b. Akibat dari perusahaan kurang melakukan promosi, akan menyebabkan tidak bertambahnya *customer* baru karena masyarakat publik tidak tahu keberadaan Toko Roti Dewi dan juga menyebabkan penjualan yang tidak meningkat bahkan target penjualan tidak tercapai.
 - c. Akibat dari Toko Roti Dewi tidak membuat *packaging* yang menarik akan menyebabkan *customer* tidak bertambah.
 - d. Akibat dari target penjualan dan anggaran beban perusahaan Toko Roti Dewi yang sama tiap bulannya menyebabkan target penjualan yang sudah ditetapkan perusahaan sulit tercapai. Selain itu perusahaan tidak dapat memperoleh laba yang maksimal karena ada target penjualan yang underbudget. Sedangkan, anggaran beban perusahaan yang sama tiap bulannya menyebabkan data yang dihasilkan kurang akurat.
4. Manfaat yang diperoleh Toko Roti Dewi berdasarkan pemeriksaan operasional terkait aktivitas penjualan adalah perusahaan dapat mengetahui kelemahan-kelemahan yang terdapat di perusahaan. Melalui pemeriksaan operasional yang telah dilakukan terhadap Toko Roti Dewi dapat diberikan rekomendasi untuk perbaikan terkait aktivitas penjualan dan diharapkan rekomendasi tersebut dapat berguna dan diterapkan oleh pemilik Toko Roti Dewi agar target penjualan dapat tercapai dan *customer* Toko Roti Dewi meningkat.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil dari pemeriksaan operasional yang telah dilakukan terkait aktivitas penjualan di Toko Roti Dewi, maka dapat diberikan saran sesuai dengan tiga kelemahan yang ditemukan sebelumnya.

Target penjualan dapat tercapai dan perusahaan tidak kehilangan *customer*, maka perusahaan harus membuat kebijakan pemesanan terkait menjelang hari raya dan libur sekolah seperti Hari Raya seperti Hari Raya Idul Fitri, liburan sekolah, Natal, dan Tahun Baru dengan memberi tahu kepada *customer* lama dan *customer* baru bahwa pemesanan dalam jumlah banyak harus dipesan H-3. Cara

memberi tahu kebijakan tersebut kepada *customer* baru apabila *customer* tersebut belum pernah melakukan pembelian maka pemilik maupun bagian penjualan menginformasikan bahwa untuk pembelian dalam jumlah banyak harus melakukan pemesanan H-3. Kedua, perusahaan dapat mempersiapkan *stock* yang lebih dengan melihat penjualan selama lima tahun produk apakah yang paling laku tiap awal tahun. Disamping itu, untuk menambah *customer* baru sebaiknya perusahaan merekrut 1 karyawan yang bertugas sebagai *sales and marketing*, sehingga target penjualan yang sudah ditetapkan dapat tercapai serta *sales and marketing* juga dapat melakukan promosi dengan membuat *social media* dan *endorse*. Ketiga, sebaiknya perusahaan mengganti *packaging* dengan mengikuti tren seperti mengganti dengan plastik zip dan memakai *paper bag* sehingga *customer* baru tertarik untuk membeli produk Roti Dewi dan *customer* lama akan lebih sering melakukan pembelian. Keempat, melakukan *forecast revenue* dengan melakukan pertimbangan potensi penjualan, waktu, hari raya, dan evaluasi dari data historis penjualan pada tahun-tahun sebelumnya sehingga tiap bulannya perusahaan memiliki target penjualan yang berbeda tiap bulannya dimana sesuai dengan *forecast* yang dibuat. Sedangkan, anggaran beban perusahaan melihat *forecast revenue*. Selain itu perusahaan juga harus melakukan riset konsumen seperti mencari tahu apa yang sedang tren saat ini, kebutuhan konsumen, daya beli konsumen, dll.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin, & Tantri, F. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Ali, & Hasan. (2008). *Marketing*. Yogyakarta : Media Pressindo .
- Arens, A., Elder, R. J., & Beasley, M. H. (2017). *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach Sixteenth Edition*. Essex: Pearson Education Limited.
- Bayangkara, I. (2015). *Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi. Edisi 2.* . Jakarta: Salemba Empat.
- Industri Makanan dan Minuman RI Tumbuh 8,16%*. (2015 , May 28). Diambil kembali dari KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN: <https://kemenperin.go.id>
- Jogiyanto, H. (2004 - 2005). *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta : BPFE.
- Juminan, P. T. (2017, January 18). "*Gaya Hidup Masyarakat Menjadikan Bisnis Kuliner Menjanjikan*". Diambil kembali dari CNN Indonesia: <https://www.cnnindonesia.com>
- Kotler, Philip, & Keller, & K. (2012). *Marketing Management 13*. New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc.
- Moekijat. (2000). *Kamus Manajemen. Edisi Kelima*. Bandung: CV. Mandar Maju .

Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya. Edisi Kelima*. Yogyakarta: UUP STIM YKPN.

Reider, & Rob. (2002). *Operational Review, Maximum Result at Efficient Cost*. New Jersey: John Willey & Sons Inc.

Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business Seventh Edition: a skill-building approach*. Chichester:: John Willey & Sons Ltd.

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Widjayanto, N. (1985). *Pemeriksaan Operasional Perusahaan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.