

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan atas penilaian efektivitas dari aktivitas penjualan pada CV Mandiri Kusuma Wardani, diperoleh beberapa kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah yang telah disusun sebelumnya. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Perusahaan telah memiliki kebijakan dan prosedur terkait aktivitas penjualan meskipun kebijakan dan prosedur secara tidak tertulis. Kebijakan dan prosedur mengenai penjualan hanya disampaikan kepada pegawai secara lisan dan dilakukan pelatihan terlebih dahulu untuk pegawai baru. Prosedur penjualan pada CV Mandiri Kusuma Wardani dimulai dengan dibuatnya target penjualan. Pemilik menentukan target penjual berdasarkan data historical penjualan tahun – tahun sebelumnya dan membuat peramalan rencana penjualan untuk satu bulan kedepan mengenai jenis, tipe dan kuantiti produk yang akan dijual dengan melihat permintaan pasar dan data penjualan bulan sebelumnya. Target penjualan dibuat sama dengan tahun – tahun sebelumnya. Prosedur pemesanan, pembayaran, dan pengiriman barang kepada pelanggan sudah dilakukan dengan baik oleh perusahaan karena sudah sesuai dengan kebijakan yang terdapat pada perusahaan. Perusahaan memiliki kebijakan dan prosedur retur barang yang telah dibeli oleh konsumen yaitu:
 - a. Barang yang rusak atau cacat selama pengiriman dari gudang perusahaan ke pembeli.
 - b. Barang rusak yang disebabkan oleh kesalahan *supplier* seperti barang pecah, barang cacat, barang tidak dapat berfungsi dengan baik dan lain sebagainya.
 - c. Barang rusak saat pemasangan oleh pegawai perusahaan.
 - d. Barang yang dapat ditukar yaitu apabila barang diterima oleh pelanggan tidak lebih dari 7 hari.

- e. Barang dapat ditukar apabila kelengkapan pada barang yang ingin ditukar dipenuhi oleh pelanggan, yaitu kwitansi atau faktur pembelian barang, dus, kartu garansi merek barang (yang berasal dari *supplier*), dan kelengkapan lainnya.

Perusahaan telah menjalankan kebijakan dan prosedur retur berdasarkan kebijakan dan prosedur retur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Meskipun seringkali perusahaan terlalu percaya kepada pelanggan dengan langsung mengirimkan barang, akan tetapi hal ini tidak menjadi masalah dikarenakan proses pengiriman barang dilakukan oleh bagian pengiriman & penerimaan barang dan dilakukan pengecekan kembali pada pelanggan mengenai syarat retur. Perusahaan juga memiliki kelemahan yaitu penetapan harga jual yang tidak sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, pengeluaran biaya operasional yang tidak efisien, dan tidak adanya pegawai khusus kasir.

2. Terdapat 4 (empat) kelemahan pada aktivitas penjualan CV Mandiri Kusuma Wardani, yaitu:

- 1) Tidak ada *segregation of duties* pada bagian kasir. Perusahaan tidak memiliki pegawai khusus kasir, sehingga seluruh karyawan dapat bertugas sebagai kasir dan dapat mengakses lemari kasir yang berisi uang penjualan harian, uang kembalian, dan *petty cash*, dan memiliki akses pada buku penjualan harian.
- 2) Perusahaan tidak efisien dalam mengeluarkan biaya operasionalnya dikarenakan memasukan pengeluaran pribadi pemilik kedalam biaya operasional perusahaan.
- 3) Penetapan harga jual tidak sesuai kebijakan yang dimiliki oleh perusahaan.
- 4) Seluruh dokumen pada perusahaan masih menggunakan cara manual dan tidak dilakukan penyimpanan dokumen dengan baik.
- 5) Pengelolaan sumber daya manusia pada perusahaan belum memadai.

3. Berikut ini adalah dampak yang ditimbulkan dari kelemahan terkait aktivitas penjualan yang dilakukan CV Mandiri Kusuma Wardani:

- 1) Dampak dari tidak adanya *segregation of duties* pada bagian kasir yaitu dapat terjadinya pencurian kas karena seluruh pegawai dapat mengakses lemari

penyimpanan uang penjualan, uang kembalian, dan *petty cash*. Selain itu dapat terjadi kecurangan pada buku penjualan harian seperti adanya penjualan fiktif ataupun pegawai merubah data penjualan harian.

- 2) Dampak dari perusahaan tidak efisien dalam mengeluarkan biaya operasionalnya yaitu pengeluaran perusahaan menjadi tidak efisien, dimana realisasi pengeluaran biaya perusahaan lebih besar dibandingkan dengan anggaran biaya yang telah ditetapkan. Apabila tidak diperbaiki maka efeknya pengeluaran biaya di masa depan dapat menjadi sangat besar dan tidak terkontrol. Hal ini dapat mengganggu efektivitas aktivitas penjualan.
- 3) Dampak dari penetapan harga jual tidak sesuai kebijakan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu penjualan tidak dapat mencapai laba yang optimal dan penjualan dapat dinilai kurang efektif. Untuk menilai efektivitas penjualan perusahaan dapat dilihat dari nilai profitabilitas perusahaan, apakah dengan suatu profit tertentu penjualan perusahaan sudah dinilai efektif.
- 4) Dampak dari seluruh dokumen pada perusahaan masih menggunakan cara manual dan tidak dilakukan penyimpanan dokumen dengan baik yaitu pemilik harus mengetik ulang dokumen dan memasukkannya kedalam aplikasi komputer Microsoft excel. Sehingga menambah beban pekerjaan pemilik. Tidak adanya lemari khusus penyimpanan dokumen mengakibatkan dokumen sulit untuk dicari dan ditemukan. Apabila dokumen hilang, perusahaan susah untuk melakukan evaluasi atas aktivitas penjualan.
- 5) Dampak dari pengelolaan sumber daya manusia pada perusahaan belum memadai yaitu penggunaan sistem yang terkomputerisasi seperti penggunaan komputer, aplikasi, dan lain sebagainya tidak dapat tercapai dikarenakan pegawai tidak mengerti cara menggunakan teknologi. Pegawai seringkali lupa kebijakan dan prosedur, seperti contohnya pegawai seringkali harus diingatkan terkait kebijakan dan persyaratan retur barang dari konsumen setiap kali terdapat aktivitas retur barang. Pegawai lupa ini dapat mengakibatkan kesalahan pada aktivitas retur maupun aktivitas penjualan lainnya.

4. Perusahaan belum pernah melakukan pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualannya. Dengan dilakukannya pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan perusahaan, maka perusahaan dapat mengidentifikasi kelemahan – kelemahan yang terdapat pada aktivitas penjualannya, kemudian perusahaan dapat mengevaluasi kinerja perusahaan berkaitan dengan aktivitas penjualan. Pemeriksaan operasional menghasilkan rekomendasi terkait masalah yang terjadi pada perusahaan, pada penelitian ini yaitu pemeriksaan operasional terkait aktivitas penjualan maka akan dihasilkan rekomendasi yang diharapkan dapat berguna dan diterapkan oleh CV Mandiri Kusuma Wardani untuk dapat meningkatkan kinerja perusahaan pada aktivitas penjualan dan tercapainya efektivitas dalam aktivitas penjualan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil pemeriksaan operasional terkait aktivitas penjualan pada CV Mandiri Kusuma Wardani yang telah dilakukan, diberikan beberapa saran yang dapat berguna untuk perusahaan terkait masalah yang telah disebutkan diatas. Berikut saran yang diberikan:

1. Sebaiknya perusahaan memiliki pegawai khusus kasir. Penambahan pegawai sebaiknya dipertimbangkan dengan melihat tingkat penjualan perusahaan. Apabila penjualan meningkat secara tajam, maka dapat dipikirkan untuk melakukan penambahan pegawai yang nantinya akan bertugas secara khusus menjaga kasir. Apabila penjualan tetap atau turun, pertimbangkan apakah harus melakukan penambahan pegawai apa tidak untuk dapat melakukan penghematan biaya atau efisiensi biaya. Perusahaan juga dapat memilih untuk tidak menambah pegawai sebagai bentuk efisiensi biaya, namun perusahaan sebaiknya melakukan pemisahan tugas pada *job description* karyawan. Yaitu dengan mengalihkan satu karyawan bagian *sales* menjadi pegawai khusus kasir yang akan menangani transaksi penjualan dan laporan penjualan harian. Pegawai khusus kasir inilah yang nantinya bertanggung jawab mengenai transaksi penjualan perusahaan pada setiap toko yang dimiliki CV Mandiri Kusuma Wardani. Bagian *sales*, gudang, penerimaan & pengiriman tidak memiliki akses pada kasir, laci kasir, dan laporan penjualan harian. Rekomendasi

lainnya yaitu perusahaan sebaiknya menggunakan mesin kasir berbasis teknologi *point-of-sales* yang terintegrasi yang mampu mengelola sistem penjualan seperti dapat mengelola laporan penjualan harian, pengaturan stok barang, dan dapat diakses dari jarak jauh. Hal ini dapat memudahkan pemilik dalam melakukan kontrol atas penjualan. Dikarenakan *internal control* atas kasir dirasa kurang baik, dan dibutuhkan kontrol yang lebih ketat pada bagian kasir untuk menghindari pencurian kas dan penjualan fiktif.

2. Diperlukan pembuatan laporan biaya perusahaan dan diperlukan evaluasi terkait biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan setiap akhir bulan untuk mengetahui efisiensi perusahaan. Selain itu, pemilik seharusnya tidak memasukan pengeluaran pribadi ke dalam biaya operasional perusahaan.
3. Penetapan harga jual yang tepat dapat meningkatkan efektivitas penjualan. Melakukan penetapan harga sesuai dengan kebijakan yang telah dibuat oleh perusahaan yaitu margin sebesar 5-20% dari harga barang yang diperoleh dari *supplier*. Apabila harga jual setelah margin sangat tinggi dan jauh berbeda dengan harga pasar, maka diperlukan pencarian alternatif lain seperti mencari *supplier* baru yang memiliki harga jual yang lebih murah, melakukan negosiasi terhadap harga barang kepada *supplier*, ataupun menaikkan jumlah kuantiti pada barang yang dipesan kepada *supplier* sehingga perolehan harga barang dari *supplier* akan lebih rendah.
4. Diperlukan tempat khusus penyimpanan dokumen supaya dokumen mudah untuk dicari dan tidak hilang.
5. Pegawai harus diberikan pelatihan dan pengarahan terkait program yang terkomputerisasi dan pembuatan laporan akuntansi. Pegawai juga harus mempelajari pelatihan yang telah diberikan dengan giat dan serius, perusahaan juga sebaiknya memberikan sanksi kepada pegawai yang lalai dan tidak mau belajar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anugrah, E. C., Tugiman, H., & Triyanto, D. N. (2017). Audit Operasional, Pengendalian Internal, dan Manajemen Pergudangan: Studi pada Toserba Yogya. *Jurnal Bisnis dan manajemen* , 7 (2), 195.
- Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. S., & Hogan, C. E. (2017). *Auditing and Assurance Services* (Vol. 16). England: Pearson.
- Bhayani, S., & Vachhani, N. V. (2014). Internet Marketing vs Traditional Marketing: A Comparative Analysis. *FIIB Business Review* , 3.
- kontan.co.id. (2020, 2 Juni). *BPS catat penjualan online melonjak tajam selama pandemi corona*. Retrieved 6 Agustus, 2020, from <https://nasional.kontan.co.id/news/bps-catat-penjualan-online-melonjak-tajam-selama-pandemi-corona>
- kompas.com. (2020, Agustus 3). *Di Tengah Pandemi Covid-19, Penjualan Peralatan Rumah Tangga Beko Naik 3 Kali Lipat*. Retrieved Agustus 6, 2020, from <https://money.kompas.com/read/2020/08/03/181810326/di-tengah-pandemi-covid-19-penjualan-peralatan-rumah-beko-naik-3-kali-lipat>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Marketing Management* (Vol. 14th). New Jersey, USA: Pearson
- Reider, R. (2002). *Operational Review Maximum Results at Efficient Costs* (Vol. 3rd Edition). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business* (Vol. 7th). Wiley.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta