

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pemeriksaan operasional yang dilakukan terhadap aktivitas penjualan pada Katering Shandy's, maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan yaitu:

1. Katering Shandy's masih memiliki banyak kelemahan pada aktivitas penjualan yang mereka jalankan yang dapat menimbulkan risiko-risiko merugikan bagi perusahaan secara berkelanjutan. Kelemahan-kelemahan tersebut sudah dibentuk menjadi beberapa temuan.
  - a. Kelemahan pertama yang dimiliki oleh Katering Shandy's adalah dokumen terkait aktivitas penjualan belum lengkap dan efektif. Hal ini dapat diketahui dengan melihat kondisi *sales order* yang dimiliki oleh Katering Shandy's dan juga belum memiliki dokumen pencatatan persediaan pada gudang yang dibutuhkan untuk melakukan konfirmasi pesanan pada pelanggan. Dengan memiliki kondisi *sales order* yang sekarang dimiliki oleh Katering Shandy's banyak risiko yang dapat terjadi seperti kesalahan dalam pembuatan pesanan (waktu dan jumlah), *sales order* dapat hilang dan rusak karena hanya terbuat dari kertas kecil dan ditempelkan pada dinding dapur. Pada kegiatan penerimaan pesanan yang dilakukan oleh bagian penerimaan pesanan dengan bagian gudang juga masih belum memiliki dokumen pencatatan persediaan sehingga bagian dapur harus melakukan pengecekan gudang persediaan secara langsung. Hal ini dapat menyebabkan bagian penerimaan pesanan tidak dapat mengkonfirmasi pesanan yang dipesan oleh pelanggan dengan cepat sehingga memungkinkan terjadinya penumpukan pesanan dikarenakan harus melakukan pengecekan gudang persediaan secara langsung.
  - b. Kelemahan kedua yang dimiliki oleh Katering Shandy's adalah kurangnya tenaga kerja dan fasilitas penjualan. Pada Katering Shandy's ini juga belum memiliki karyawan khusus untuk divisi gudang, sehingga karyawan yang memegang kondisi gudang masih bagian dapur. Dikarenakan *owner* tidak menyukai pembagian tugas yang besar pada tiap karyawan jadi *owner* memberikan tugas ini kepada kepala dapur. Hal ini juga dapat menyebabkan kesalahan dalam proses pembuatan pesanan dikarenakan kepala dapur sudah memiliki tugas yang banyak pada bagian dapur dan juga kepala

dapur harus memeriksa bagian gudang secara langsung. Tenaga kerja yang terdapat pada bagian pengiriman pesanan juga masih kurang dikarenakan pada Katering Shandy's hanya menggunakan satu orang karyawan pada bagian pengiriman. Hal ini cenderung menyebabkan keterlambatan dalam pengiriman pesanan karena pesanan yang diterima oleh Katering Shandy's ini mencapai ratusan dan hanya satu karyawan yang mengantar dan menyerahkan pesanan tersebut bagi pelanggan. Katering Shandy's juga sudah memiliki kendaraan khusus untuk melakukan pengiriman namun dikarenakan penerimaan pesanan dilakukan secara terus-menerus Katering Shandy's jarang melakukan pengecekan kendaraan yang mereka gunakan dalam pengiriman pesanan. Hal ini dapat menyebabkan masalah dalam proses pengiriman pesanan.

- c. Kelemahan ketiga yang terdapat dalam Katering Shandy's adalah pembagian tugas yang belum berjalan dengan baik. Usaha Katering Shandy's melakukan perekrutan karyawan melalui wawancara biasa melalui orang-orang sekitar yang ada atau melalui hubungan relasi yang dimiliki pekerja yang telah bekerja di Katering Shandy's. Dikarenakan sistem perekrutan karyawan yang sederhana banyak karyawan yang belum memiliki kemampuan dalam perusahaan katering sehingga *owner* harus mengajarkan banyak hal-hal dasar yang belum diketahui oleh karyawannya. Hal ini menyebabkan kurangnya rasa percaya *owner* pada karyawan yang dimiliki sehingga banyak tugas dan wewenang masih dikerjakan oleh *owner* sendiri. Pada bagian penerimaan pesanan yang dimiliki oleh Katering Shandy's juga belum teratur karena memiliki nomor penerimaan pesanan yang berbeda antara tiap bagian pemesanannya sehingga masih memungkinkan terjadinya pesanan berulang pada pesanan pelanggan.
- d. Kelemahan keempat yang dimiliki oleh Katering Shandy's adalah belum memiliki kebijakan khusus yang dibutuhkan pada beberapa aktivitas penjualan yang dijalani. Pada Katering Shandy's kegiatan usaha yang dimulai dari usaha yang masih kecil. *Owner* menjalankan usaha Katering Shandy's masih usaha yang kecil hingga sekarang. Ketika usaha masih kecil mungkin suatu usaha belum membutuhkan kebijakan khusus pada beberapa aktivitas penjualan yang mereka jalani. Namun dengan kondisi Katering Shandy's yang sekarang sudah membutuhkan kebijakan khusus tersebut agar tidak terjadi risiko-risiko yang dapat merugikan perusahaan. Jika belum memiliki kebijakan khusus pada kondisi perusahaan yang sekarang dapat menimbulkan kerugian pada perusahaan seperti keterlambatan atau pesanan yang tidak dibayar, pembatalan pesanan secara tiba-tiba, penolakan pesanan yang sudah dikirim, dan penipuan dalam pemesanan.

2. Aktivitas penjualan yang dilakukan pada Katering Shandy's masih kurang efektif dan efisien. Meskipun perusahaan sudah memperoleh keuntungan, namun keuntungan yang diperoleh oleh Katering Shandy's masih belum maksimal dan masih dapat ditingkatkan. Berdasarkan hasil penjelasan mengenai kelemahan aktivitas penjualan yang dimiliki oleh Katering Shandy's dapat kita ketahui pada bagian penerimaan pesanan, pengiriman barang, penagihan pembayaran, dan penerimaan kas masih memiliki kekurangan yang harus diperbaiki. Bila kelemahan ini tidak segera diperbaiki dapat menimbulkan masalah yang berpengaruh terhadap keuntungan yang dimiliki oleh perusahaan.
3. Dengan dilakukannya pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan Katering Shandy's dapat membantu perusahaan Katering Shandy's dalam mengetahui mengenai keefektifan dan tingkat efisiensi pada aktivitas penjualan apa saja yang mereka lakukan dalam kegiatan operasi yang mereka jalankan. Katering Shandy's juga menjadi mengetahui mengenai kelemahan-kelemahan yang ada pada kegiatan usaha yang mereka lakukan. Hasil dari pemeriksaan operasional ini akan berupa saran-saran yang diharapkan dapat membantu Katering Shandy's menangani kelemahan yang ada pada aktivitas penjualan yang mereka miliki sehingga kelemahan tersebut dapat berkurang dan aktivitas penjualan Katering Shandy's dapat menjadi lebih baik pada masa-masa yang akan datang.

## 5.2. Saran

Melalui pemeriksaan operasional yang dilakukan pada aktivitas penjualan yang ada pada Katering Shandy's terdapat beberapa hasil berbentuk masukan atau saran yang dapat diterapkan oleh Katering Shandy's. Masukan atau saran yang telah diberikan ini diharapkan dapat membantu perusahaan Katering Shandy's dalam mengurangi dan menghindari risiko-risiko yang dapat terjadi dalam kegiatan aktivitas penjualan yang dilakukan. Ada beberapa saran yang ditemukan seperti:

1. Saran pada dokumen aktivitas penjualan yang belum lengkap dan efektif.  
Katering Shandy's harus memiliki *sales order* dengan format yang jelas dan lengkap, dokumen *Bill of Material* untuk mengurangi resiko pencurian barang, dan juga Katering Shandy's harus memiliki dokumen pencatatan persediaan Gudang serta dokumen *Bill of Material* agar dapat memudahkan dalam proses penerimaan pesanan.
2. Saran pada kurangnya tenaga kerja serta fasilitas penjualan.  
Katering Shandy's harus menambahkan tenaga kerja pada bagian pengiriman pesanan hingga sekitar dua sampai tiga orang pada satu kendaraan agar pengiriman dapat lebih

efisien dan efektif. Katering Shandy's juga harus membuat jadwal mengenai perawatan kendaraan yang digunakan dalam kegiatan operasional perusahaan dan juga menggunakan alternatif berupa transportasi *online* (Grab dan Go-jek).

3. Saran pada Pembagian tugas yang belum berjalan dengan baik.

*Owner* harus menentukan bagian khusus yang akan bertanggung jawab dalam pemeriksaan bahan-bahan yang ada pada gudang, Sistem perekrutan pekerja yang dilakukan Katering Shandy's juga harus ditingkatkan dengan menambahkan beberapa kriteria khusus yang berkaitan dengan usaha catering (mengerti memasak, mengerti memeriksa persediaan, mengetahui cara menangani pelanggan). Pada bagian penerimaan pesanan Katering Shandy's juga lebih baik dibuat menggunakan satu kontak saja dan dilakukan shift pergantian dalam melakukan penerimaan pesanan.

4. Saran pada kebijakan khusus yang dibutuhkan pada beberapa aktivitas penjualan.

Katering Shandy's harus menyediakan kebijakan atau ketentuan khusus dalam kegiatan penerimaan pesanan, penagihan pembayaran, dan penerimaan kas. Pada bagian penerimaan pesanan harus memiliki batas waktu pesanan, jumlah pesanan, dan ketentuan dimana pesanan yang sudah dipesan tidak dapat dibatalkan ketika sudah dikirim. Pada bagian penagihan pembayaran sebaiknya memberi jangka waktu yang jelas dan denda bila terlambat membayar pesanan. Pada bagian penerimaan kas sebaiknya bila pesanan yang dipesan oleh suatu pelanggan cukup banyak (diatas lima puluh pesanan) maka pemesan harus melakukan pembayaran dimuka atas pesanan yang mereka lakukan dan juga pemesan harus memberikan identitas secara jelas dan lengkap kepada pihak Katering Shandy's. Katering Shandy's dapat membuat catatan mengenai nama-nama perusahaan yang telah melakukans pesanan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah suatu perusahaan dapat diberikan piutang atau tidak (*Blacknote*).

## DAFTAR PUSTAKA

- Bougie, U. S. (2016). *Research Methods for Business. Chichester, West Sussex, United Kingdom: John Wiley & Sons.*
- Gottschalk, Louis. 1986. *Understanding History; A Primer of Historical Method* terjemahan Nugroho Notosusanto.
- Reider, R. (2002). *Operational Review: Maximum Results at Efficient Costs. New Jersey: John Wiley & Sons.*
- Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. s., & Hogan, C. e. (2017). *Auditing And Assurance Services. England: Pearson Education Limited*
- Romney, Marshall B. & Paul J. Steinbart. (2018). *Accounting Information System. Fourteenth Edition. British: Pearson Education.*
- Kotler, Philip & Kevin Lane Keller. (2012). *Marketing Management 13. New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc.*
- Nickles, W.G. (2016). *Understanding Business Eleventh Edition. New york: Mc Graw Hill, Higher Educations.*
- Anggraeni, Rina. 2020. Kondisi Usaha Katering ketika Corona. <https://ekbis.sindonews.com/read/158116/34/dahsyat-bisnis-katering-anjlok-70dihantam-corona>.
- Hermawan, Sigit & Amirullah. (2021). *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif & Kualitatif. Malang: Media Nusa Creative.*