

## BAB V

### PENUTUP

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan pada PT Surya Mandiri Distribusi maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan audit operasional *Standar Operating Procedure* pada fungsi penjualan yang dilaksanakan sudah sesuai dengan flowchart penjualan yang telah ditetapkan, akan tetapi sumber daya manusianya kurang mampu dalam menjalankan apa yang sudah ditetapkan oleh perusahaan tersebut, sehingga menghambat proses penjualan.
2. Audit Operasional dalam menilai efektivitas penjualan menilai bahwa penjualan yang dilakukan belum efektif, hal ini dapat dilihat dari persoalan yang muncul pada setiap bagian diantaranya : (1) bagian penjualan tidak melakukan kunjungan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan dan *sales* kurang menguasai program produk penjualan (2) bagian administrasi kehilangan faktur yang telah ditagihkan tanpa sepengetahuan bagian administrasi dan pemilik, (3) bagian gudang, tidak adanya *stock opname* yang jelas (4) bagian pengiriman, terkadang telat dalam melakukan pengiriman barang ke konsumen. Hal-hal tersebut membuat tidak efektifnya penjualan.

## B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan di PT Surya Mandiri Distribusi, maka dapat diberikan beberapa saran antara lain :

1. Perusahaan hendaknya juga membuat indikator pengukuran kinerja yang menjadi ukuran keberhasilan, untuk memastikan tujuan perusahaan telah berjalan dengan baik, selain itu pihak manajemen hendaknya memberikan pengembangan atau pelatihan pada karyawan.
2. Sebaiknya penjualan ditingkatkan, agar tercapai efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilakukan dengan cara (1) sebaiknya antara beban kerja (dalam hal ini jauh dekatnya area penjualan) harus disesuaikan dengan jumlah karyawan, tidak boleh semua area penjualan disamakan dan memberikan pelatihan pada sales agar dapat memahami dan menguasai program produk yang ditawarkan, (2) Sebaiknya dokumen yang berkaitan dengan penjualan yang ada diruang administrasi diperketat agar tidak terjadi kecurangan , (3) *stock opname* seharusnya dilakukan secara berkala agar meminimalisir kesalahan pada pencatatan barang dengan catatan yang ada dan jumlah fisik yang ada, (4) dilakukan koordinasi yang baik pada fungsi penjualan (bagian pengiriman dan divisi terkait)