BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pengamatan wawancara dan analisa yang telah dilakukan oleh penulis mengenai prosedur penjualan barang dagang di Greeneration Indonesia, maka ditarik kesimpulan dan saran yang dapat dijadikan pertimbangan serta dapat bermanfaat bagi perusahaan

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisa yang telah penulis lakukan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur merupakan komponen dari sistem informasi baik itu sistem informasi management maupun sistem informasi akuntansi yang sering dilupakan, padahal tanpa prosedur sistem informasi sebaik apapun tidak akan berjalan sebagaimana semestinya. Prosedur penjualan pada greeneration indonesia dimulai dari Bagian pemasaran yang menerima pesanan / order dari klien,selanjutnya bagian pemasaran menyiapkan dokumen pengisian pesanan yang diberikan kepada klien. Setelah klien mengisi form pesanan, data form tersebut lalu diberikan kepada bagian pemasaran lagi. Selanjutnya bagian pemasaran mengajukan form pengajuan desain kepada bagian desain. Bagian desain lalu memproses desain yang dipesan oleh klien. hasil desain itu, selanjutnya diserah kan kepada bagian pemasaran, dan bagian pemasaran pun menyerahkan hasil desain itu kepada klien guna mendapatkan persetujuan. Setelah desain disetujui, klien membayar down payment kepada bagian marketing. Selanjutnya bagian marketing mengkonfirmasi order kepada bagian

operasional, bagian produksi dan bagian desain. Bagian desain mengolah order dan menghasil FAW, selanjutnya FAW diserahkan ke bagian produksi. Bagi produksi mengolah order FAW dan PO yang selanjutnya diserahkan kepada bagian vendor. Bagian operasional membuat dokumen invoice dan DP vendor. Yang selanjutnya dokumen invoice diserahkan ke bagian pemasaran. Bagian pemasaran selanjutnya menyerahkan dokumen invoice ke klien. DP vendor selanjutnya diserahkan oleh bagian operasional perusahaan kepada vendor. bagian vendor selanjutnya menerima FAW, PO, dan DP vendor. yang selanjutnya vendor meminta sampel warna kepada bagian desain. Bila bagian desain setuju, maka vendor akan melakukan proses produksi pesanan. Setelah proses produksi selesai selanjutnya vendor mengirimkan form hpp kepada bagian produksi. Yang selanjutnya bagian produksi memberikan nya ke bagian pemasaran untuk konfirmasi pengiriman. Setelah itu bagian pemasaran memberikan tugas kepada stock untuk mempacking dan mengirimkan barang tersebut ke klien.

2. Penjualan yang dilakukan oleh Greeneration Indonesia adalah penjualan secara order (pesanan) dan penjualan secara retail (eceran). Penjualan retail dilakukan oleh perusahaan dengan menitipkan barang pada pihak yang sebelumnya telah melakukan kerjasama dengan Greeneration Indonesia. Sedangkan pada penjualan order dilakukan oleh perusahaan hanya bila ada pesanan saja dari klien.
3. Pegawai yang berperan dalam penjualan Greeneration Indonesia adalah sebagai berikut :Bagian pemasaran Bertugas menerima pesanan dari klien serta menyerap informasi dan menyampaikan kepada perusahaan tentang segala sesuatu yang bermanfaat untuk mendukung peningkatan kualitas dan

penjualan produk, Bagian desain Bertugas membuat desain sesuai dengan pesanan klien, Bagian Produksi Bertugas menyiapkan bahan yang dibutuhkan dan telah disediakan oleh bagian penyediaan bahan, Bagian operasional Bertugas mengkoordinasikan semua informasi dan mengkonfirmasi order pesanan klien, Bagian stock Bertugas melakukan packing dan mengirimkan barang, Vendor Bertugas memproduksi barang yang telah dipesan oleh klien perusahaan

4. Hambatan yang dihadapi dalam proses penjualan pada Greeneration Indonesia adalah Dalam penjualan ritel (eceran), dimana barang milik perusahaan dititipkan kepada perusahaan yang sebelumnya melakukan kontrak kerjasama dengan Greeneration Indonesia. barang cenderung lama untuk terjual , hal ini tentu berakibat pada penjualan yang menurun sehingga laba yang diperoleh pun tidak optimal. Dengan penjualan yang menurun juga berimbas pada lambat nya arus perputaran kas perusahaan. Dalam penjualan order (pesanan), Kadang ketersediaan barang yang dipesan oleh klien tidak dapat dipenuhi, hal ini dikarenakan tidak tersedianya stok bahan baku dipasaran.

1.2 Saran - Saran

Penulis mencoba memberikan saran – saran yang mungkin dapat dijadikan suatu pertimbangan dan dapat diambil manfaatnya bagi Greeneration Indonesia, sebagai bahan masukan antara lain :

1. Penjualan barang dagang merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan (produsen) untuk memasarkan produknya kepada konsumen guna memperoleh keuntungan. Greeneration Indonesia diharapkan, sebaiknya menggunakan sistem rating penjualan pada setiap produk, gunanya untuk mengelompokkan barang yang laris atau tidak, atau barang yang disukai oleh konsumen/klien.
2. Untuk pengembangan lebih lanjut dalam menghitung keuntungan. Sebaiknya tambahkan modul laporan keuangan dari total keuntungan yang diperoleh agar lebih terperinci dalam menghitung keuntungan bagi pihak Greeneration Indonesia sendiri.