

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Prosedur merupakan serangkaian kegiatan yang disusun dan harus diikuti agar perusahaan memiliki pola kerja yang tetap sehingga pekerjaan dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Prosedur berfungsi dalam memperlancar tugas karyawan, mengurangi terjadinya kesalahan dalam pekerjaan, dan juga sebagai pedoman dalam melakukan pekerjaan. Perusahaan harus memiliki prosedur agar kegiatan di perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Setelah melakukan PKL selama 3 bulan, penulis telah melakukan pengamatan pada divisi variasi. Divisi variasi telah menjalankan prosedur penjualan mulai dari tahap penerimaan surat pesanan (memo), tahap penerimaan mobil, tahap pembuatan SPK, tahap pengambilan stok, tahap pencatatan piutang, tahap penagihan piutang, tahap pelunasan piutang, dan tahap pengantaran mobil sesuai dengan Prosedur Operasional Standar (POS) penjualan yang berlaku di perusahaan. Maka dari itu, dapat disimpulkan bahwa divisi variasi telah menerapkan prosedur penjualan dengan baik. Namun perlu adanya perhatian lebih pada tahap pemeriksaan stok di mana sering ditemukan perbedaan antara jumlah stok yang ada di fail stok dengan jumlah stok yang ada di gudang variasi.

5.2 Saran

Divisi variasi telah menerapkan prosedur penjualan dengan baik. Seluruh kegiatan penjualan telah dilaksanakan sesuai dengan POS yang berlaku di perusahaan. Namun untuk menghindari adanya perbedaan jumlah stok di fail stok divisi variasi dengan jumlah stok riil yang terdapat di gudang, sebaiknya frekuensi pemeriksaan stok dilakukan secara rutin dengan cara membandingkan catatan stok yang ada di fail stok divisi variasi dengan stok yang ada di gudang variasi. Selain itu, juga selalu dilakukan pembaruan ketersediaan stok di fail stok divisi variasi. Dengan demikian jumlah stok barang di fail stok akan lebih akurat sesuai dengan ketersediaan barang di gudang variasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Annur, H. (2019). Penerapan Data Mining Menentukan Strategi Penjualan Variasi Mobil Menggunakan Metode K-Means Clustering. *Jurnal Informatika Upgris*. 5(1), 40.
- Budihardjo, M. (2014). *Panduan praktis menyusun sop*. Jakarta: Raih Asa Sukses. Tersedia dari Google Books.
- Dewangga, B. S. (2012). *Salon Perawatan Dan Bengkel Variasi Mobil Di Semarang*. Universitas Diponegoro. Diakses tanggal 01 Mei 2022, dari <http://eprints.undip.ac.id/41243/>
- Fauzi, R. A. (2017). *Sistem informasi akuntansi (berbasis akuntansi)*. Yogyakarta: Depublish. Tersedia dari Google Books.
- Hadiaty, F., & Handayani, R. F. (2018). Prosedur administrasi penjualan kendaraan bermotor pada bagian admin di pd wijaya abadi bandung. *Jurnal Komputer Bisnis*, 13(2), 2. Diakses tanggal 10 Mei 2022, dari <http://jurnal.lpkia.ac.id/index.php/jkb/article/view/332>
- Industri Otomotif Indonesia Berpotensi makin Menderu*. (2022). Diakses tanggal 20 Mei 2022, dari <https://www.gaikindo.or.id/industri-otomotif-indonesia-berpotensi-makin-menderu/>
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. (2022). *Prosedur*. Diakses tanggal 22 Mei 2022, dari <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/prosedur>
- Kementrian Perindustrian Republik Indonesia. (2021). *Industri Otomotif Jadi Sektor Andalan Ekonomi Nasional*. Jakarta: Kementrian Perindustrian.
- Kurniawan, R. (2021). Akibat Pandemi, Tren Modifikasi Bergeser Ke Penggunaan Harian. Jakarta. Diakses tanggal 11 Mei 2022, dari <https://otomotif.kompas.com/read/2021/01/05/190200915/akibat-pandemi-tren-modifikasi-bergeser-ke-penggunaan-harian>
- Putra, I. M. (2020). *Panduan Mudah Menyusun SOP*. Jakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Republika. (2021). *Bisnis Aksesoris Mobil Bertahan Berkat Permintaan Audio Dan J*. Diakses tanggal 9 Juni 2022, dari <https://www.republika.co.id/berita/qokknx383/bisnis-aksesori-mobil-bertahan-berkat-permintaan-audio-dan-j>

- Ridlo, I. A. (2017). *Panduan Pembuatan Flowchart*. Diakses tanggal 13 Mei 2022, dari https://www.academia.edu/34767055/Pedoman_Pembuatan_Flowchart
- Rossiana, L. (2011). Peranan bauran pemasaran. *Jurnal Kompetensi Teknik*, 2(2), 147. Diakses tanggal 15 Mei 2022, dari [http://reposkripsi.wima.ac.id/berkas/BAURAN_PEMASARAN-with-cover-page-v2%20\(%202022-05-15%2013:00:29\)%20.pdf](http://reposkripsi.wima.ac.id/berkas/BAURAN_PEMASARAN-with-cover-page-v2%20(%202022-05-15%2013:00:29)%20.pdf)
- Suraatmaja, D. (2015). Pengaruh penerapan prosedur penjualan dan manfaat anggaran penjualan terhadap efektivitas penjualan. *Institutional Repositories & Scientific Journals*, 14. Diakses tanggal 2 Mei 2022, dari <http://repository.unpas.ac.id/5656/>
- Wijaya, D., & Irawan, R. (2018). Prosedur administrasi penjualan pada usaha jaya teknika jakarta barat. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Universitas Bina Sarana Informatika*, 16(1), 27-28. Diakses tanggal 11 Mei 2022, dari <https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/perspektif/article/view/2495>