

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa pelaksanaan prosedur penjualan pada PT INDO ASIA TIRTA MANUNGGAL SURABAYA belum sesuai dengan pendapat Mulyadi (2014). Meskipun perusahaan ini memiliki standar operasional prosedur (SOP) yang cukup bagus, namun pada kenyataannya masih saja terdapat kebijakan yang dirasa dapat menghambat kinerja seorang *sales secretary*, yaitu dalam hal penerimaan *purchase order* (PO) yang harus dan wajib diterima perusahaan dalam bentuk aslinya terlebih dahulu, baru dapat diproses penginputanya.. Hal ini yang selalu menjadi sumber kesalahpahaman antar karyawan, termasuk juga *customer* yang tidak jarang selalu kecewa dengan dampak yang ditimbulkan dari kebijakan tersebut.

## **B. Saran**

Dari pembahasan yang sudah peneliti uraikan pada bab sebelumnya, maka peneliti ingin memberikan saran, sebaiknya penerimaan *purchase order (PO)* diperbolehkan dikirimkan melalui media komunikasi seperti email, pesan singkat, atau aplikasi *whatsapp*, sehingga penginputan *order customer* dapat segera ditangani oleh para *sales secretary (SS)* tanpa harus menunggu seorang *sales marketing (SM)* datang untuk menyampaikan *PO* nya, sehingga *SM* dapat terus fokus pada peningkatan penjualan dan *SS* dapat menjalankan *PO* sesuai prosedur penjualan perusahaan.