

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis terhadap PD. Mitra Jaya Motor mengenai pengaruh pelaksanaan sistem pengendalian manajemen dibagian penjualan, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa Sistem Pengendalian Manajemen telah berpengaruh terhadap efektivitas pencapaian target penjualan di PD. Mitra Jaya Motor, hal tersebut didukung oleh hal-hal berikut ini:

1. Telah diterapkannya prinsip-prinsip Sistem Pengendalian Manajemen, hal ini terbukti dengan adanya:

a) Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan salah satu bagian dari fungsi manajemen yang diperlukan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Struktur sistem pengendalian manajemen yang terdapat di PD. Mitra Jaya Motor menunjukkan batas-batas tanggungjawab yang jelas, pendelegasian wewenang dan uraian tugas serta hubungan antara bagian-bagian yang terdapat dalam suatu organisasi. Skema organisasi tersebut merupakan salah satu syarat dari akuntansi pertanggungjawaban yang memberikan keterangan mengenai posisi yang ditempatkan oleh seseorang dalam organisasi, hubungan individu tersebut dengan anggota organisasi lain, tugas

dan tanggungjawab individu serta hubungan pelaporan yang ditaatinya. Dari struktur organisasi tersebut dapat dilihat bahwa perusahaan telah menetapkan tugas dan tanggungjawab secara jelas sesuai dengan tingkatan manajemen.

b) Pusat Pertanggungjawaban

Suatu organisasi dibagi menjadi beberapa bagian yang disebut dengan pusat pertanggungjawaban yakni suatu unit yang membawahi suatu tugas tertentu. Unit organisasi dikepalai oleh manajer yang bertanggungjawab terhadap tugas-tugas yang dibebankan kepadanya. Adanya pusat pertanggungjawaban dimaksudkan untuk memenuhi satu atau beberapa tujuan yang telah ditetapkan oleh manajemen puncak. Tujuan yang dimaksud di PD. Mitra Jaya Motor ini sendiri adalah untuk membantu mengimplementasikan rencana strategi manajemen puncak tentunya sesuai dengan kebijakan yang telah dibuat oleh perusahaan.

2. Diterapkan Implementasi Sistem Pengendalian Manajemen, yang meliputi adanya:

a. Penyusunan Program (Perencanaan Strategi)

Perencanaan strategi merupakan tahapan awal dari pelaksanaan suatu kegiatan. Pada tahap ini ditetapkan tujuan atau sasaran, cara pelaksanaan, kebutuhan tenaga dan dana, waktu pelaksanaan, dan persyaratan serta peraturan yang harus ditaati.

b. Penyusunan Anggaran

Anggaran membentuk manajemen didalam perencanaan, pengkoordinasian dan pengendalian kegiatan perusahaan. Anggaran menjadi pedoman bagi setiap aktivitas,

memberi balasan tanggungjawab atas kegiatan perusahaan, dan menilai efisiensi penggunaan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

c. Pelaksanaan Pengendalian Anggaran

Pelaksanaan anggaran merupakan informasi yang sangat penting didalam pengendalian manajemen untuk mengevaluasi hasil-hasil yang telah ditetapkan sebelumnya. Pelaksanaan anggaran di PD. Mitra Jaya Motor disusun perbulan (Januari – Desember). Dari laporan ini manajemen memperoleh informasi mengenai realisasi anggaran. Apabila hasil perbandingan antara anggaran dan realisasi yang ternyata menguntungkan, maka keuntungan tersebut dijadikan pedoman dalam penyusunan anggaran pada masa yang akan datang.

d. Pengukuran Kinerja

Evaluasi atas kinerja di PD. Mitra Jaya Motor digunakan sebagai dasar untuk pengendalian, pengendalian ini berupa evaluasi terhadap penyimpangan dari pelaksanaan anggaran dan penjelasan mengenai penyimpangan tersebut. Sehingga dapat dilakukan tindakan perbaikan berupa; perbaikan pelaksanaan, perbaikan anggaran, dan perbaikan program atau perumusan kembali strategi untuk mencapai tujuan perusahaan.

3. Diterapkannya proses pengendalian penjualan, yang meliputi adanya:

- a. Adanya tolak ukur berupa standar, anggaran, dan target penjualan yang akan mempermudah dalam melakukan pengukuran terhadap pelaksanaan penjualan.

- b. Adanya pengukuran terhadap pelaksanaan penjualan tersebut dengan cara selalu menghitung pendapatan dari penjualan jumlah kendaraan bermotor serta pihak PD. Mitra Jaya Motor selalu memonitoring hasil penjualan maupun hasil pendapatan berdasarkan jenis kendaraan yang telah terjual.
- c. Pihak PD. Mitra Jaya Motor tidak melakukan analisis sebab-sebab terjadinya penyimpangan pada penjualan karena dari pihak internal perusahaan jarang terjadi penyimpangan, sebaliknya penyimpangan tersebut berasal dari pihak eksternal.
- d. Adanya tindakan koreksi yang dilakukan untuk mengatasi setiap penyimpangan. Adanya target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan berupa program anggaran. Antara program dan realisasinya mengalami penurunan penjualan. Karena mengalami rugi usaha itu berarti melebihi batas penyimpangan realisasi penjualan.
- e. Adanya ketaatan kebijakan sistem anggaran dimana dirancang untuk menguraikan semua anggaran yang akan dilaksanakan dengan cara meminta persetujuan pimpinan perusahaan.

Jadi Sistem Pengendalian Manajemen sangat berpengaruh terhadap penjualan PD. Mitra Jaya Motor. Hal ini dapat dilihat dari hipotesis yang penulis sudah tetapkan, yaitu “Sistem Pengendalian Manajemen telah dilakukan dan sudah memadai di Bagian Penjualan”, kemudian diperoleh dari hasil analisis dari kuesioner yaitu bahwa Sistem Pengendalian Manajemen yang berperan sebesar 76,9 % terhadap penjualan.

Saran

Setelah mengadakan penelitian dan pembahasan maka penulis mencoba mengajukan beberapa saran perbaikan yang diharapkan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan atau masukan bagi PD. Mitra Jaya Motor Jln. Siliwangi No.1 Doar Selatan Kadipaten, saran-saran yang penulis kemukakan yaitu:

a) Bagi Perusahaan

- 1) Sebaiknya perusahaan melakukan penelitian mengenai bagaimana sikap karyawan dibagian penjualan setelah pelaksanaan Sistem Pengendalian Manajemen, dengan bantuan departemen personalia dan menggunakan alat kuesioner misalnya. Apabila hal ini telah dilakukan, maka mudah diketahui apakah perubahan Sistem Pengendalian Manajemen berjalan dengan efektif atau tidak.
- 2) Sebaiknya diantara atasan dan bawahan mempunyai komunikasi yang baik agar tercipta hubungan kerja dan penyampaian usulan yang dapat meningkatkan efektifitas penjualan.
- 3) Sebaiknya setiap anggaran dianalisis kembali lalu setelah itu dilakukan perhitungan agar dapat diketahui bila terdapat penyimpangan. Kemudian melakukan koreksi dan tindak lanjut atas penyimpangan yang terjadi sehingga kedepannya hal tersebut dapat dihindari dan juga untuk kemajuan perusahaan dalam meningkatkan efektivitas penjualan.
- 4) Sebaiknya diadakan riset pasar sejauh mana tingkat kepuasan konsumen. Dengan cara ini segmen-segmen konsumen akan lebih jelas teridentifikasi dengan masing-

masing sumber daya konsumen untuk setiap segmen, sehingga strategi pemasaran dapat lebih dioptimalkan.