

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan analisis mengenai peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT. Dirgantara Indonesia dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Controller* sangat berperan dalam pengendalian penjualan. Hal ini ditandai dengan:
 - a. *Controller* di PT. Dirgantara Indonesia memenuhi semua kualifikasi dari seorang *controller*. Hal ini berdasarkan persentase sebesar 82.47% dari total responden yang menyatakan bahwa *controller* di PT. Dirgantara Indonesia memiliki kualitas personal yang baik, kemampuan teknis, pertimbangan bisnis, keahlian berkomunikasi, kemampuan interpersonal, dan tanggung jawab ganda yang memadai.
 - b. *Controller* di PT. Dirgantara Indonesia telah berfungsi secara normatif. Hal ini berdasarkan persentase sebesar 81.11% dari total responden yang menyatakan bahwa *controller* di PT. Dirgantara Indonesia telah menjalankan fungsi perencanaan, fungsi pengendalian, fungsi pelaporan, fungsi akuntansi, dan tanggung jawab lainnya dengan baik.
 - c. *Controller* di PT. Dirgantara Indonesia telah memberikan kontribusi besar dalam pengendalian penjualan. Hal ini berdasarkan persentase sebesar 77.38% dari total responden yang menyatakan bahwa *controller* di PT.

Dirgantara Indonesia telah memberikan kontribusi besar dalam menetapkan anggaran penjualan, dalam menetapkan standar pelaksanaan penjualan, dalam analisis terhadap prestasi pelaksanaan penjualan, serta dalam pelaporan penjualan.

2. Efektivitas penjualan pada PT. Dirgantara Indonesia cukup tercapai, walaupun belum tercapai secara keseluruhan. Hal ini terlihat dari:
 - a. Pencapaian target penjualan di PT. Dirgantara Indonesia cukup tercapai. Akan tetapi, belum sesuai dengan yang ditargetkan pada anggaran penjualan. Hal ini terlihat dari persentase pencapaian target penjualannya, yaitu tahun 2005 sebesar 75.45%, tahun 2006 sebesar 84.26%, tahun 2007 sebesar 77.26%, tahun 2008 sebesar 85.75% dan tahun 2009 sebesar 85.86%. Selain itu, hal ini juga ditunjang oleh persentase jawaban responden yang mengindikasikan bahwa pencapaian target penjualan di PT. Dirgantara Indonesia cukup tercapai, yaitu persentasenya sebesar 58%.
 - b. Kenaikan volume penjualan di PT. Dirgantara Indonesia telah terealisasi dengan cukup baik. Hal ini terlihat dari persentase kenaikan volume penjualan pada tahun 2006, yaitu sebesar 8.36% dan pada tahun 2008 sebesar 35.85%. Walaupun pada tahun 2007 PT. Dirgantara Indonesia mengalami penurunan volume penjualan sebesar 9.61% dan pada tahun 2009 sebesar 3.97%, tetapi penurunan volume penjualan ini tidak terlalu signifikan. Selain itu, hal ini juga ditunjang oleh persentase jawaban responden sebesar yang mengindikasikan bahwa kenaikan volume

penjualan di PT. Dirgantara Indonesia telah terealisasi dengan cukup baik, yaitu persentasenya sebesar 60%.

3. Dari hasil penelitian, pembahasan dan analisis, penulis menemukan kelemahan, yaitu dalam pencapaian target penjualan dan kenaikan volume penjualan yang belum tercapai secara keseluruhan, dikarenakan *controller* kurang bertanggung jawab dalam mengkomunikasikan sistem penjualan dan prosedur penjualan yang cocok bagi perusahaan, *controller* tidak membantu manajemen penjualan secara optimal dalam menetapkan anggaran penjualan, *controller* kurang terlibat dalam mengembangkan dan merevisi standar sebagai ukuran pelaksanaan penjualan, *controller* tidak mampu bekerja sama secara optimal dengan manajer penjualan untuk membuat laporan penjualan.
4. Efektivitas penjualan tidak ditunjang oleh peranan *controller* dalam pengendalian penjualan, karena *controller* sangat berperan dalam pengendalian penjualan, sedangkan efektivitas penjualan belum tercapai secara optimal. Efektivitas penjualan mungkin ditunjang oleh faktor-faktor lain yang lebih signifikan, seperti kemampuan manajer penjualan dalam memasarkan dan menjual produknya dan kemampuan manajer produksi untuk melakukan efisiensi biaya produksi.

5.2 Saran

Setelah penulis mengadakan penelitian, pembahasan dan analisis terhadap PT. Dirgantara Indonesia, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang

dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan/masukan, serta perbaikan untuk perusahaan. Adapun saran untuk perusahaan adalah sebagai berikut:

1. *Controller* PT. Dirgantara Indonesia sebaiknya lebih bertanggung jawab dalam mengkomunikasikan sistem penjualan dan prosedur penjualan yang cocok bagi perusahaan.
2. *Controller* PT. Dirgantara Indonesia sebaiknya membantu manajemen penjualan secara optimal dalam menetapkan anggaran penjualan penjualan secara menyeluruh, agar efektivitas penjualan dapat tercapai.
3. *Controller* PT. Dirgantara Indonesia sebaiknya lebih meningkatkan keterlibatannya dalam mengembangkan dan merevisi standar sebagai ukuran pelaksanaan penjualan.
4. *Controller* PT. Dirgantara Indonesia sebaiknya meningkatkan kerja sama dengan manajer penjualan untuk membuat laporan penjualan agar dapat mengetahui kondisi penjualan dan juga pelaksanaan penjualan yang sedang berjalan pada saat sekarang.