

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. X di Bandung, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT. X berjalan dengan baik.

Hal ini terbukti dari aktivitas pengendalian penjualan dilaksanakan dengan proses pengendalian yang jelas, yaitu:

- a. Menetapkan tolok ukur penjualan.

Dalam menentukan tolok ukur penjualan dilandasi dengan adanya kesadaran mengenai perlunya tolok ukur penjualan dan tolok ukur terdahulu dijadikan acuan. Salah satu tolok ukur yang digunakan adalah target penjualan. Target penjualan disusun berdasarkan penjualan masa lalu dan pencapaian masa kini, dibuat dari perencanaan untuk masa depan, dan disusun berdasarkan rencana masa depan akan melakukan dan mencapai apa saja.

- b. Pengukuran pelaksanaan. Pengukuran dilakukan tiap hari dalam bentuk rupiah dan diukur per salesman.

- c. Membandingkan realisasi dengan tolok ukur

Perusahaan melakukan perbandingan antara hasil yang didapat dengan tolok ukur yang digunakan, dan setelah itu hasilnya dievaluasi setiap akhir periode.

d. Mencari penyebab terjadinya penyimpangan

Penyimpangan salah satunya berasal dari pihak internal perusahaan yaitu dalam rotasi sales yang tidak mempunyai informasi yang akurat mengenai barang yang diperlukan di pasaran sehingga barang tidak ditawarkan, produk yang belum masuk ke toko, dan munculnya pesaing yang mengeluarkan produk yang sama.

e. Adanya tindakan koreksi

Apabila terjadi penyimpangan akan segera dilakukan tindakan koreksi dan tolok ukur yang telah dikoreksi digunakan sebagai pedoman pengendalian berikutnya untuk menilai efektivitas dari tindakan koreksi tersebut.

2. Pengendalian penjualan telah berjalan dengan efektif atau memadai didukung oleh:

a. Efisiensi dan Efektivitas Operasi

Perusahaan telah benar-benar memanfaatkan sumber daya manusia dengan optimal sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dengan optimal. Pengendalian atas pelaksanaan kegiatan penjualan perusahaan telah dapat menunjang tercapainya tujuan dalam mendorong efektivitas operasional perusahaan. Hal ini dapat dilihat

dari: kegiatan operasional yang berjalan dengan baik tanpa adanya kesalahan yang menyebabkan pemborosan, sumber daya manusia yang dimiliki telah bekerja sebagaimana mestinya sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab yang jelas dan tidak terdapat tumpang tindih dalam melakukan pekerjaan yang ditugaskan, semua prosedur yang terdapat dalam sistem penjualan telah dilaksanakan sesuai dengan kebijakan dan aturan yang ditetapkan oleh manajemen sehingga tidak terjadi kekacauan.

b. Keandalan pelaporan keuangan

Laporan keuangan dibutuhkan oleh manajemen sebagai dasar untuk mengambil keputusan. Laporan keuangan dapat diandalkan karena hal-hal berikut: transaksi penjualan yang terjadi diotorisasi oleh pejabat yang berwenang, setiap transaksi penjualan dicatat dan diklasifikasikan dengan benar untuk sejumlah barang yang dikirim, transaksi penjualan dicatat dalam periode yang akuntansi yang seharusnya

c. Ketaatan terhadap Peraturan Perundang-Undangan yang Berlaku

Perusahaan berusaha untuk selalu menaati hukum dan peraturan, baik peraturan pemerintah maupun kebijakan yang diterapkan oleh perusahaan. Hal ini terbukti dengan adanya izin pendirian usaha yang dibuktikan dengan akta pendirian perusahaan yang sah, penetapan standar gaji yang sesuai dengan Upah Minimum

- Regional, pembayaran pajak yang sesuai dengan ketentuan, ditaatinya berbagai prosedur yang berhubungan dengan penjualan
3. Berdasarkan hasil penelitian, selain hal-hal yang dikemukakan di atas, PT. X mempunyai beberapa kelemahan yaitu:
    - a. Perusahaan hanya membuat target penjualan berdasarkan rupiah dan omsetnya saja tetapi tidak membuat target dalam bentuk unit.
    - b. Analisis selisih yang ditetapkan perusahaan hanya memusatkan perhatian pada nilai rupiah, tidak memperhitungkan selisih yang disebabkan ketidakefisienan dalam hal proses pengiriman.
    - c. Besarnya target penjualan yang ditetapkan setiap bulannya untuk masing-masing daerah pemasaran kurang disesuaikan dengan situasi dan kondisi yang terjadi.

## **5.2 Saran**

Pada bagian ini, penulis ingin menyampaikan masukan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak dalam perusahaan untuk perbaikan pengendalian penjualan dan peningkatan efektivitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Masukan tersebut berupa saran-saran sebagai berikut:

- a. Perlu diadakan riset pasar yang ditujukan untuk mengukur seberapa besar tingkat kepuasan pelanggan atas barang yang dibeli dari perusahaan. Dengan ini segmen konsumen lebih teridentifikasi dengan masing-masing sumber daya pelanggan untuk setiap segmen.

- b. Memberikan *reward* kepada karyawan yang berprestasi, sehingga dapat memotivasi karyawan untuk bekerja dengan baik.
- c. Sebaiknya penetapan target penjualan oleh Manajer Penjualan setiap bulan sebaiknya diperinci untuk masing-masing daerah pemasaran dan masing-masing jenis sesuai dengan situasi dan kondisi masing-masing daerah pemasaran. Hal ini perlu dilakukan agar pengendalian target penjualan dapat dilakukan dengan lebih efektif dan efisien.