

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan penulis pada PT.Sinar Buana Lestari mengenai peranan *controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan yang efektif, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. *Controller* pada PT. Sinar Buana Lestari sangat efektif dalam meningkatkan aktivitas penjualan, hal ini disimpulkan berdasarkan :
 - a. *Controller* PT. Sinar Buana Lestari memiliki karakteristik yang kuat yang mendukung perannya sebagai *controller* yang baik, yakni: memiliki kualifikasi pribadi sangat baik, kompetensi teknis yang cukup baik, mampu mengatur dan mengkoordinasikan pertimbangan bisnis yang cukup memadai, keahlian komunikasi yang sangat baik, keahlian antarpribadi , dan pengelolaan akuntabilitas ganda.
 - b. *Controller* melaksanakan fungsi normatif dengan sangat baik, hal ini dikarenakan peran *controller* didukung oleh *staff* yang cukup baik, sehingga mereka dapat bekerja sama dengan baik.

2. Pengendalian penjualan pada PT.Sinar Buana Lestari dilaksanakan dengan cukup efektif sehingga tercapai hasil penjualan yang ditargetkan oleh perusahaan, hal ini dapat dilihat dari :

a. Unsur aktivitas penjualan yang efektif

Proses dalam meningkatkan aktivitas penjualan yang efektif pada PT.Sinar Buana Lestari dinilai cukup memadai, seperti dalam hal pencarian order penjualan yang sesuai dengan rencana, selalu mencatat setiap pesanan yang diterima, adanya sistem pengaman seperti dibuatnya dokumen perintah terlebih dahulu sebelum dilaksanakan proses produksi, adanya pengawasan pada saat dilaksanakan pengiriman, dibuatnya laporan penjualan setiap terjadi transaksi penjualan tetapi tidak adanya pengaman pada saat karyawan mengeluarkan barang atau memasukan barang ke gudang hal tersebut merupakan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan.

b. Tercapainya tujuan penjualan yang efektif

Hasil penjualan yang dapat diandalkan seperti hasil penjualan yang selalu memenuhi target yang diinginkan pemilik perusahaan dan adanya kenaikan hasil penjualan setiap periodenya. Aktivitas penjualan yang efektif seperti proses penjualan sudah berjalan dengan efektif dan jarang sekali terjadi keluhan dari pelanggan mengenai keterlambatan pengiriman barang pesanan.

3. Walaupun peranan *controller* dalam meningkatkan aktivitas penjualan sudah berjalan dengan efektif masih terdapat beberapa kelemahan , yaitu :
 - a. Tidak adanya pengamanan di bagian gudang karena karyawan bisa mengeluarkan barang dan menyimpan barang tanpa diawasi oleh bagian gudang.
 - b. Walaupun pencatatan sudah menggunakan komputerisasi, data yang terdapat dikomputer tidak dilakukan *backup data* untuk menghindari kerusakan komputer.
 - c. Tidak ada sanksi yang tegas bagi karyawan yang melakukan penggelapan terhadap persediaan perusahaan.

5.2 Saran

Setelah mempelajari pembahasan dan menarik kesimpulan penelitian, maka saran yang dapat diberikan oleh penulis untuk dapat meningkatkan peran *controller* pada PT.Sinar Buana Lestari, adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya, *controller* menetapkan seorang kepala gudang untuk mengontrol keluar dan masuknya barang dari gudang, dan dilakukan pencatatan stok barang, sehingga bila ada terjadi kehilangan barang *staff* gudang yang bertanggung jawab.
2. Sebaiknya, data yang berada dikomputer dilakukan *backup* terlebih dahulu pada *CD/Harddisk* sehingga bila terjadi kerusakan pada komputer, data sudah diamankan terlebih dahulu.

3. Sebaiknya, PT.Sinar Buana Lestari menetapkan kebijakan tertulis mengenai sanksi khusus yang diberikan kepada karyawan bila melakukan penggelapan terhadap persediaan perusahaan, hal ini bertujuan untuk meningkatkan pengendalian persediaan barang menjadi lebih baik.