

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan mengenai “peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan” dalam PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo di Jakarta, dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Pengendalian penjualan yang dilakukan oleh PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo cukup terarah dengan baik. Hal ini dapat terlihat dalam adanya pembagian lingkup wilayah (I-IV) yang masing-masing wilayahnya telah dipegang oleh masing-masing jabatan, yakni *area manager* Indogress & Decogress, *project sales manager*, dan *salesman*. Pengendalian penjualannya juga didukung dengan adanya pengadaan promosi, yaitu dengan menyebarkan brosur-brosur, *sample books*, dan pameran pada saat *event-event* tertentu.
2. Kegiatan penjualan PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo efektif, hal ini dapat dilihat dengan membandingkan antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan yang tercapai pada periode waktu tertentu. Dalam penjualan produk keramik menetapkan anggaran penjualan tahun 2006 sebesar Rp. 39.626.163.500 dan pada tahun 2007 Rp. 112.125.274.500 sedangkan realisasi penjualan perusahaan tahun 2006 Rp. 45.013.248.350 dan tahun 2007 Rp. 152.888.478.700. Persentase total realisasi penjualan dengan anggaran penjualan tahun 2006 adalah 113,59% dan persentase total realisasi penjualan dengan anggaran penjualan tahun

2007 sebesar 136,36%. Hal ini membuktikan bahwa realisasi penjualan PT. Duta Kreasi Bersama Realtindo lebih besar dari anggaran penjualan.

3. Peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas kegiatan penjualan adalah cukup berperan. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara, observasi, maupun hasil jawaban dari kuesioner dapat diperoleh secara keseluruhan sebesar 74%.

## 5.2 Saran

Setelah dilakukan penelitian dan pembahasan, peneliti menemukan bahwa ada kelemahan, yaitu:

- a. Adanya perangkapan tugas antara bagian yang mengurus tagihan-tagihan digabungkan dengan bagian *accounting*.
- b. Target penjualan perusahaan hanya dilaporkan dalam konteks periode bulanan saja.
- c. Sering terdapat retur dalam proses penjualan.

Dan penulis mencoba untuk memberikan saran yang mungkin dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan yang berguna bagi kelangsungan dari pihak perusahaan, yaitu:

- a. Bagian yang mengurus tagihan-tagihan sangat rentan tugasnya dengan bagian *accountingnya*, sehingga diharapkan antara bagian yang mengurus tagihan-tagihan dengan bagian *accounting* dapat dipisahkan, sehingga masing-masing bagian tersebut peranannya dapat lebih ditingkatkan dalam menunjang proses penjualan perusahaan.

- b. Pihak Staf Akuntansi dan Bagian Penjualan sebaiknya mengkomunikasikan anggaran penjualannya dengan semua pihak yang terkait dalam perusahaan, dan mengevaluasi secara rutin anggaran penjualannya tidak hanya setiap bulan dan secara tahunan, melainkan harus rutin dievaluasi mulai dari hari per hari, per bulan, serta per tahun sebagai wujud pertanggungjawaban pada pihak perusahaan.
- c. Diperlukan adanya upaya dalam meningkatkan pengendalian penjualan, khususnya dalam peningkatan kualitas produk mulai dari proses digudang sampai di tangan konsumen, ataupun setelah berada ditangan konsumen, sehingga dapat mengurangi tingkat retur penjualan yang terjadi.