

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diuraikan simpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian penjualan yang dilakukan oleh perusahaan diupayakan berdasarkan langkah-langkah: penyusunan program penjualan, penyusunan anggaran yang berkaitan dengan penjualan, kemudian dilanjutkan dengan program penjualan itu sendiri dan analisis hasil penjualan. Pengendalian penjualan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut telah dapat dinilai cukup efektif.
 - a. Program penjualan telah efektif terlihat dari hasil selisih anggaran penjualan terhadap realisasi penjualan, dimana menurut angka yang terdapat pada program penjualan yang direncanakan untuk tahun 2006 sebesar 91,77% dan tahun 2007 sebesar 93,69%.
 - b. Anggaran penjualan yang diupayakan oleh PT. Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk ini bersifat realistis, oleh karenanya perusahaan dapat yakin mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan dalam anggaran penjualan tersebut, sehingga dalam penyusunan anggaran penjualan ini dikatakan telah efektif.

- c. Dalam pelaksanaannya kegiatan penjualan oleh perusahaan dapat diukur dan dinyatakan efektif dengan rata-rata penyimpangan sebesar tahun 2006 sebesar 8,23% dan tahun 2007 sebesar 6,31% antara selisih anggaran dengan realisasi penjualan.
 - d. Dalam analisis penjualan perusahaan menentukan program penjualan untuk periode berikutnya berdasarkan asumsi kondisi perekonomian dan kenaikan penjualan yang diharapkan. Hal ini telah cukup efektif dengan rata-rata penyimpangan selisih tahun 2006 sebesar 8,23% dan tahun 2007 sebesar 6,31%.
2. Penjualan yang dilakukan oleh PT. Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk menunjang efektivitas penjualan, hal ini dapat dilihat dari:
 - a. Adanya penetapan anggaran penjualan yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi pasar atas pertimbangan dari laporan tahun sebelumnya.
 - b. Penjualan yang dilakukan dapat melebihi anggaran yang telah ditetapkan sebelumnya.
 - c. Adanya kualitas produk yang baik yang dimiliki oleh perusahaan.
3. Pengendalian penjualan pada PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company, Tbk sampai saat ini telah berperan dalam menunjang efektivitas penjualan, ini terbukti dari besarnya jawaban “Ya” dari kuesioner adalah 91,03%. Hal tersebut juga ditunjang oleh:

- a. Adanya penyusunan anggaran yang dilakukan setiap bulannya yang dapat dijadikan acuan dalam melakukan transaksi penjualan.
 - b. Adanya perbandingan antara anggaran penjualan dengan anggaran sesungguhnya. Dengan adanya perbandingan tersebut kita dapat mengetahui apakah perusahaan dapat mencapai laba atau tidak. Bila penjualan sesungguhnya lebih besar daripada anggarannya, maka dapat dikatakan bahwa penjualan tersebut efektif.
 - c. Adanya tindakan koreksi atas penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dalam bagian eksternal. Hal ini dilakukan secara cepat dan tepat agar penyimpangan yang terjadi dapat segera diatasi dan tidak menjadi besar.
4. Kelemahannya
- Karena persaingan yang cukup ketat didalam dunia usaha maka semakin banyak persaiangan usaha di bidang sejenis sehingga memerlukan suatu solusi yang tepat agar kinerja perusahaan bisa tetap bertahan dalam menghadapi persaiangan untuk menjalankan usahanya.

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian, maka penulis ingin menyampaikan masukan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perkembangan PT. Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk di masa yang akan datang. Saran yang dapat penulis kemukakan adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan harus mampu menghasilkan produk yang bermutu tinggi, adanya fasilitas-fasilitas baru, dan kenyamanan agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen.
2. Perusahaan hendaknya memperhatikan perkembangan pasar secara terus menerus untuk mendapatkan informasi mengenai kebutuhan dan keinginan konsumen.
3. Perusahaan mampu menghasilkan produk dengan biaya yang rendah namun tetap memiliki kualitas tinggi, agar dapat mempertahankan keunggulan bersaing.