

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis pada PT Kertasari Food mengenai peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT Kertasari Food berjalan dengan baik.

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

- a. Menetapkan tolok ukur penjualan.
- b. Membandingkan standar dengan realisasi.
- c. Penyebab terjadinya selisih beberapa faktor eksternal perusahaan misalnya saja kondisi perekonomian yang tidak stabil, munculnya pesaing-pesaing.
- d. Perusahaan melakukan promosi penjualan untuk meningkatkan hasil penjualan dengan berbagai program promosi:
 - Spanduk
 - Kerja sama promosi dengan acara kuliner, juru masak hotel, pengusaha catering.
 - Menjadi sponsor untuk kegiatan tertentu
 - Iklan di surat kabar, majalah, radio

Selain melakukan promosi, memperluas saluran distribusi juga merupakan salah satu cara untuk meningkatkan penjualan.

2. Pengendalian penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

Tujuan pengendalian berupa:

- Anggaran penjualan di perusahaan dituangkan dalam bentuk laporan penjualan hasil dari perolehan kegiatan penjualan kepada pelanggan. Implementasi dari anggaran pada tahun anggaran 2005-2006 (dalam ribuan rupiah) tersebut ditargetkan Rp 2.612.736,00 sedangkan yang tercapai Rp 2.231.712,00.
- Hasil kegiatan penjualan tersebut dituangkan dalam bentuk laporan dari bagian penjualan kepada kepala bagian pemasaran sebagai bahan masukan dan evaluasi kegiatan pengendalian penjualan tahun berikutnya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, selain hal-hal yang dikemukakan diatas, perusahaan PT Kertasari Food mempunyai beberapa kelemahan yaitu:

- Kurangnya promosi penjualan ke luar kota, saat ini masih sebatas area bandung dan sekitarnya.
- Sedikitnya reward yang diberikan perusahaan kepada para pegawai untuk memotivasi mereka agar target penjualan dapat tercapai.
- Analisis selisih yang ditetapkan oleh perusahaan hanya memusatkan perhatian pada nilai rupiah.

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:

- Perlu diadakan riset pasar yang ditujukan untuk mengukur seberapa besar tingkat kepuasan pelanggan atas produk yang dibeli dari perusahaan. Dengan ini segmen-segmen konsumen akan lebih teridentifikasi dengan masing-masing sumber daya pelanggan untuk setiap segmen, sehingga strategi pemasaran dapat lebih dioptimalkan.
- Bagian pemasaran perlu membuat promosi yang lebih efektif lagi. Salah satu caranya dengan melakukan kerja sama dengan para juru masak hotel, catering, dan sebagainya.
- Pihak perusahaan perlu mempertahankan nama baik perusahaan yang telah dikenal oleh masyarakat, dengan mempertahankan kualitas rasa, kemasan, dan pelayanan terhadap konsumen.