

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan yang dilakukan pada PT. X di Bandung, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Berdasarkan target dan realisasi penjualan pada PT. X, dapat disimpulkan bahwa penjualan sudah terlaksana secara efektif, tetapi pada bulan Januari, Juli, dan September 2006, tingkat efektivitas penjualan Pupuk menunjukkan angka sebesar 71,20%, 92,80%, dan 94,93% yang berarti penjualan pada bulan tersebut untuk Pupuk tidak efektif. Hal serupa terjadi pada bulan Januari, Februari, April, dan September 2006 untuk Pestisida yang menunjukkan tingkat efektivitas sebesar 83,84%, 93,76%, 91,04, dan 90,72%. Penjualan masih dapat dikatakan efektif karena selisih antara anggaran (target) penjualan dengan realisasinya yang tidak terlalu signifikan.
- b. Berdasarkan informasi mengenai aktivitas pengendalian penjualan pada PT. X, pengendalian penjualan telah dilaksanakan secara memadai dan dengan proses pengendalian yang jelas, yaitu dengan menetapkan standar penjualan, membandingkan standar dengan aktual, mencari penyebab terjadinya penyimpangan, dan mengambil tindakan koreksi, sehingga tujuan penjualan yang telah ditetapkan dapat tercapai.

- c. Berdasarkan hasil wawancara, observasi, maupun hasil perhitungan persentase jawaban kuesioner sebesar 78,93%. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengendalian penjualan pada PT. X berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.
- d. Terdapat beberapa kelemahan yaitu standar penjualan yang ditetapkan tidak dikomunikasikan secara menyeluruh kepada semua bagian dalam perusahaan, hanya Staf Akuntansi dan Bagian Penjualan saja yang mengetahui berapa nilai yang ditargetkan untuk penjualan setiap bulan dan tahunnya sehingga terjadi penyimpangan terhadap standar yang telah ditetapkan. Kurangnya komunikasi antarbagian mengenai target penjualan ini menyebabkan target penjualan hanya tercapai pada bulan-bulan tertentu.

5.2 Saran

Setelah mengadakan penelitian mengenai peranan perencanaan dan pengendalian penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan, ditemukan beberapa kekurangan dan telah disusun saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak dalam perusahaan sebagai berikut:

- a. Pihak Staf Akuntansi dan Bagian Penjualan sebaiknya mengkomunikasikan anggaran (target) penjualan yang telah disusun dengan semua bagian dalam perusahaan, sehingga tidak terjadi penyimpangan terhadap standar yang telah ditetapkan dan dapat sesuai dengan rencana dan strategi pencapaian anggaran (target) penjualan yang telah disusun.

- b. Diperlukan adanya peningkatan atas pengendalian penjualan dan tindakan koreksi yang dilakukan harus lebih intensif untuk menghindari terjadinya penyimpangan yang mungkin terjadi.
- c. Bagian Penjualan perlu merencanakan dan mengadakan promosi yang terbaik untuk meningkatkan hasil penjualan diikuti dengan peningkatan kualitas produk, melakukan analisis ekonomi dan pasar untuk mengetahui adanya ancaman dan peluang bagi pemasaran, dan menyusun upaya memperluas pangsa pasar perusahaan, khususnya yang merupakan sentra pertanian.