

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian dan pembahasan mengenai peranan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektifitas penjualan yang dilakukan pada PT. Optik Melawai, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Peranan pengendalian penjualan pada PT. Optik Melawai sudah memadai dalam meningkatkan penjualan kacamata. Hal tersebut dapat terlihat dari:
  - a. PT. Optik Melawai memiliki struktur organisasi yang secara jelas menerangkan wewenang, tanggung jawab dan tugas dari masing-masing bagian yang ada dalam perusahaan.
  - b. Digunakannya teknik-teknik persediaan secara memadai, seperti ditetapkannya titik persediaan minimum dan titik persediaan maksimum, pertimbangan manajemen serta teknik pengendalian terhadap penentuan anggaran penjualan.
  - c. Program penjualan telah efektif dari hasil realisasi menurut angka yang terdapat pada program penjualan yang direncanakan untuk tahun 2009 telah terealisasi sebesar 95%.
  - d. Anggaran penjualan yang diupayakan oleh PT. Optik Melawai ini bersifat realistis, oleh kerennanya perusahaan dapat yakin mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan dalam anggaran penjualan tersebut, sehingga dalam penyusunan anggaran penjualan ini dikatakan telah efektif.

- e. Dalam pelaksanaannya penjualan oleh perusahaan dapat diukur dan dinyatakan efektif dengan rata-rata penyimpangan sebesar 5% antara program dengan realisasi penjualan.
  - f. Dalam analisis penjualan menentukan program penjualan untuk periode berikutnya berdasarkan asumsi kondisi perekonomian dan kenaikan penjualan yang diharapkan.
- 2) Untuk mengetahui seberapa besar peranan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektifitas pada PT. "X". Dengan upaya manajerial yang dilakukan untuk efektifnya penjualan perusahaan adalah dengan melakukan segmentasi konsumen pada setiap jenis produk kaca mata yang di hasilkan.

Penjualan produk yang telah dilakukan sebagai kegiatan penghasil keuntungan bagi perusahaan telah dapat dinilai cukup efektif.

- a. Kebijakan penjualan ini di susun secara sistematis mulai dari penyusunan program penjualan, penyusunan anggaran penjualan, pelaksanaan, pengukuran dan pelaporannya hal ini telah cukup efektif di lakukan oleh perusahaan.
- b. Perusahaan yang dilakukan melibatkan bagian-bagian perusahaan yang berbeda, sehingga perlakuan control atau cek dan ricek dapat terlaksana dengan baik.
- c. Anggaran penjualan yang diupayakan oleh PT. Optik Melawai ini bersifat realistis, maka perusahaan dapat yakin mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan dalam anggaran penjualan tersebut dikatakan telah efektif.

## 5.2 Saran

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

- a. Bagian Penjualan sebaiknya mengkomunikasikan anggaran penjualan yang telah disusun dengan semua bagian yang ada 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 secara lebih intensif untuk menghindari terjadinya penyimpangan yang mungkin terjadi.
- c. Perusahaan perlu melakukan kegiatan personal selling untuk penjualannya. Dengan cara ini diharapkan penjualan produk kacamata lebih meningkat lagi, dengan pendekatan pada konsumen yang potensial yang belum melakukan transaksi dengan perusahaan.
- d. Perlu diadakan riset pasar yang ditujukan untuk mengukur sejauh mana tingkat kepuasan konsumen atas produk yang dihasilkan. Dengan cara ini segmen-segmen konsumen akan lebih jelas teridentifikasi dengan masing-masing sumber daya konsumen untuk setiap segmen sehingga strategi pemasaran dapat lebih dioptimalkan.
- e. Meningkatkan promosi untuk meningkatkan unit-unit penjualan agar sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

- f. Melatih keterampilan para karyawan agar hasil produksi kacamata memuaskan dan menarik para pembeli.
- g. Memberi motivasi kerja kepada para karyawan agar kinerja meningkat dan mentaati peraturan.
- h. Memberikan penghargaan kepada karyawan yang berprestasi sehingga dapat memotivasi karyawan untuk terus bekerja lebih baik, dan memberikan sanksi bagi karyawan yang melanggar peraturan.