

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan *controller* dalam pengendalian penjualan untuk menunjang efektivitas penjualan pada PT. Pupuk Kujang Cikampek dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Controller* pada PT. Pupuk Kujang Cikampek telah memadai. Hal ini dapat diuraikan sebagai berikut:
 - a. *Controller* pada PT. Pupuk Kujang Cikampek mempunyai kemampuan teknis yang memadai.
 - b. Kemampuan *controller* dalam memahami kebutuhan manajemen dalam menjalankan perusahaan secara efektif dinilai cukup memadai.
 - c. *Controller* PT. Pupuk Kujang Cikampek memiliki kemampuan interpersonal yang baik.
2. Pelaksanaan pengendalian penjualan yang diterapkan oleh PT. Pupuk Kujang Cikampek telah berjalan dengan baik. Pelaksanaan pengendalian penjualan dapat diuraikan sebagai berikut:
 - a. Penetapan anggaran penjualan

Mendekati bulan Juli, *controller* bersama-sama dengan manajer lainnya menyusun besarnya rencana penjualan untuk tahun yang akan datang yang tertuang dalam rancangan anggaran penjualan. Rancangan anggaran penjualan ini dinilai oleh bagian penyusunan anggaran, kemudian diteruskan kepada

Komite Anggaran. Rancangan anggaran tersebut kemudian diterapkan menjadi RKAP. RKAP tersebut merupakan pedoman bagi tiap bagian dalam melakukan kegiatan penjualan untuk periode yang akan datang.

b. Perbandingan realisasi penjualan dengan anggaran penjualan yang ditetapkan *Controller* melakukan pengukuran terhadap pelaksanaan yang sebenarnya dengan anggaran yang telah ditetapkan dengan membandingkan selisih yang terjadi dengan penjualan yang dianggarkan.

c. Mengevaluasi penyimpangan yang terjadi
Controller mengetahui sebab-sebab terjadinya penyimpangan dengan cara mengidentifikasi dan menganalisis sebab-sebab terjadinya penyimpangan, lalu mengkomunikasikannya dengan kepala kantor.

d. Tindakan Koreksi

Dalam melakukan tindakan koreksi *controller* bersama bagian akuntansi mengantisipasi terjadinya penyimpangan dalam penjualan, dapat berupa tindakan koreksi dalam pelaksanaan penjualan, serta memantau keadaan pasar.

Tetapi semua itu tergantung pada sebab terjadinya penyimpangan.

3. *Controller* berperan dalam pengendalian penjualan untuk menunjang efektivitas penjualan. Hal ini dapat diketahui dari Metode Analisis Deskriptif yang menyatakan bahwa kontribusi *controller* pada PT. Pupuk Kujang Cikampek dalam membantu manajemen penjualan untuk menetapkan anggaran penjualan, standar hasil yang akan dicapai, laporan penjualan, memberikan analisis prestasi pelaksanaan penjualan dengan memberikan masukan terhadap penyimpangan yang terjadi dan bantuannya dalam memberikan masukan terhadap setiap masalah penjualan yang dihadapi oleh Manajer Penjualan memang memadai. Disamping

itu dari hasil uji hipotesis diperoleh hasil bahwa peranan *controller* dalam pengendalian penjualan untuk menunjang efektivitas penjualan sebesar 85,71%. Selain itu berdasarkan hasil penelitian penulis, *controller* pada PT. Pupuk Kujang Cikampek memang memiliki kualifikasi *controller* yang cukup memadai.

5.2 Saran

Setelah penulis mengadakan penelitian, pembahasan dan analisis terhadap PT. Pupuk Kujang Cikampek maka penulis memberikan saran yang mungkin digunakan sebagai dasar pertimbangan/masukan bagi perusahaan, yaitu:

1. Sebaiknya *controller* meningkatkan perannya dengan melakukan analisis penjualan secara lebih mendalam seperti analisis per pelanggan, yang dapat menunjang pelaksanaan pengendalian penjualan sehingga penyimpangan yang terjadi dapat diketahui penyebabnya dan dapat segera dicari cara pemecahan yang terbaik.
2. *Controller* dalam melakukan tindakan koreksi terhadap penyimpangan bukan hanya pada akhir tahun, tetapi setiap triwulan atau setiap bulan.