BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan sistem pengendalian manajemen penjualan dalam menunjang efektivitas kegiatan penjualan, dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Sistem pengendalian manajemen penjualan yang dilakukan oleh perusahaan diupayakan berdasarkan langkah-langkah: penyusunan program penjualan; penyusunan anggaran penjualan; pelaksanaan dan pengukuran penjualan; dan pelaporan dan analisis. Pengendalian manajemen penjualan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut telah dapat dinilai efektif.
 - a. Program penjualan telah cukup efektif dengan menerapkan strategi *positioning* kepada masing-masing segmen konsumennya untuk menanamkan persepsi di benak konsumen yang dapat membedakan produknya dengan pesaing.
 - b. Anggaran penjualan yang diupayakan oleh perusahaan 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 cukup efektif.
 - c. Pada pelaksanaannya kegiatan penjualan oleh perusahaan dapat diukur dapat dinyatakan cukup efektif antara program dengan realisasi penjualan.

- d. Pada analisis penjualan perusahaan menentukan program penjualan untuk periode berikutnya berdasarkan asumsi kondisi perekonomian dan kenaikan penjualan yang diharapkan, sehingga dalam pelaporan dan analisis ini dikatakan telah cukup efektif.
2. Penjualan produk perusahaan yang dilakukan sebagai kegiatan penghasil keuntungan bagi perusahaan telah dapat dinilai cukup efektif.
 - a. Kebijakan penjualan ini disusun secara sistematis mulai dari penyusunan program penjualan; penyusunan anggaran penjualan; pelaksanaan dan pengukuran penjualan; pelaporan dan analisis, dan hal ini telah cukup efektif dilakukan perusahaan.
 - b. Proses yang dilakukan melibatkan bagian-bagian perusahaan yang berbeda, sehingga perlakuan kontrol atau cek dan ricek dapat terlaksana dengan baik.
 - c. Adanya perbandingan antara anggaran penjualan dengan penjualan sesungguhnya. Dengan adanya perbandingan tersebut kita dapat mengetahui apakah perusahaan dapat mencapai laba atau tidak. Bila penjualan lebih besar daripada anggarannya, maka dapat dikatakan bahwa penjualan tersebut efektif.
 - d. Adanya 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.

3. Berdasarkan hasil uji korelasi dan uji t, maka sistem pengendalian manajemen penjualan tidak berperan dalam menunjang efektivitas kegiatan penjualan. Penulis mengambil kesimpulan bahwa hipotesis yang diajukan penulis tidak dapat diterima.

5.2. Saran

Pada bagian ini penulis menyampaikan masukan bagi perusahaan untuk perbaikan pengendalian manajemen penjualan dan efektivitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Masukan tersebut berupa saran-saran yang penulis tuangkan sebagai berikut:

1. Saran untuk perusahaan
 - a. Penetapan anggaran yang dilakukan perusahaan perlu disesuaikan dengan anggaran sebelumnya dan disesuaikan dengan tenaga kerja yang terlibat langsung.
 - b. Evaluasi sebaiknya dilaksanakan dalam frekuensi yang lebih sering daripada hanya dilakukan dalam waktu satu tahun sekali. Evaluasi kerja yang lebih sering akan lebih membantu pimpinan dalam mengarahkan kegiatan operasi perusahaan dari anggaran yang telah disusun.
 - c. Pembagian tugas dalam perusahaan harus lebih jelas dalam struktur organisasi, agar tidak terjadi adanya perangkapan tugas dalam tiap bagian.
 - d. Bagian pemasaran perlu membuat promosi yang lebih menarik untuk meningkatkan hasil penjualan pada perusahaan.

2. Saran untuk peneliti selanjutnya
 - a. Mengevaluasi pertanyaan-pertanyaan yang digunakan untuk kuesioner penelitian beserta alternatif jawabannya, terutama untuk pertanyaan-pertanyaan dengan jawaban yang menyimpang dari jawaban yang diharapkan serta pertanyaan yang tidak valid. Penyimpangan jawaban yang terjadi ada kemungkinan disebabkan karena responden kurang memahami pertanyaan maksud, atau pertanyaan tersebut memiliki makna ganda.
 - b. Penelitian dapat juga dilakukan dengan membandingkan penerapan sistem pengendalian manajemen penjualan pada berbagai perusahaan.
 - c. Menggunakan responden yang lebih luas, sehingga hasil penelitian ini dapat digeneralisasikan untuk berbagai perusahaan.