

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. Astra International, Tbk TSO (Auto 2000). Maka penulis mencoba menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Efektivitas penjualan pada PT. Astra International, Tbk. TSO (Auto 2000) sudah tercapai hal ini terbukti dengan adanya peningkatan pendapatan penjualan yang cukup besar yaitu dari Rp. 35.548.889.903 pada tahun 2008 menjadi Rp.43.495.663.220 pada tahun 2009. Hal ini dikarenakan perusahaan gencar dalam melakukan promosi- promosi baik melalui media cetak maupun media elektronik.
2. *Controller* berperan dalam pengendalian penjualan untuk menunjang efektivitas penjualan. Hal ini dapat diketahui dari kontribusi *controller* pada PT. Astra International, Tbk. TSO (Auto 2000). *Controller* melakukan analisis terhadap penjualan yang dianggarkan. *Controller* juga menganalisis penyimpangan yang tidak menguntungkan yang terjadi sepanjang tahun, kemudian melakukan tindakan koreksi dan tindak lanjut lainnya untuk perbaikan pelaksanaan kegiatan penjualan tahun-tahun berikutnya. Hasil pengujian hipotesis membuktikan bahwa *controller* cukup berperan dalam menunjang efektivitas penjualan..

Hasil perhitungan koefisien determinasi peranan *controller* dalam pengendalian penjualan untuk menunjang efektivitas penjualan hanya sebesar 22,84%

dan sisa sebesar 77,16% dipengaruhi oleh faktor lainnya. Jika peranan *controller* lebih ditingkatkan lagi maka otomatis efektivitas penjualan akan ikut meningkat, demikian juga sebaliknya. Selain itu berdasarkan hasil penelitian penulis, *controller* pada PT. Astra International, Tbk TSO (Auto 2000) memang memiliki kualifikasi *controller* yang cukup memadai.

5.2 Saran

Setelah diadakan penelitian, pembahasan dan analisis terhadap PT. Astra International, Tbk TSO (Auto 2000) maka penulis memberikan saran yang mungkin digunakan sebagai dasar pertimbangan/masukan, yaitu:

1. Bagi perusahaan

- a. *Controller* lebih meningkatkan lagi perannya dalam melakukan analisis penjualan agar dapat menunjang pelaksanaan pengendalian penjualan sehingga penyimpangan yang terjadi dapat diketahui penyebabnya dan dapat segera dicari cara pemecahan yang terbaik.
- b. *Controller* melakukan analisis terhadap kebijakan yang sudah ditetapkan dan penggunaan metode penjualan agar efektivitas penjualan dapat lebih meningkat.

2. Bagi peneliti selanjutnya

- a. Kekurangan dari skripsi ini tidak mencantumkan anggaran/ target penjualan perusahaan, jadi sebaiknya anggaran/ target penjualan dicantumkan agar bisa dibandingkan dengan realisasi penjualannya.
- b. Penulis hanya mencantumkan data penjualan per tahun, sebaiknya data penjualan disajikan per bulan, tujuannya untuk mengetahui apabila terjadi penyimpangan atau

penurunan penjualan dan untuk mengetahui usaha yang dilakukan oleh *controller* untuk memperbaikinya.