

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis pada PT Stanli Trijaya Mandiri mengenai peranan pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan, maka penulis dapat mengambil keputusan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT Stanli Trijaya Mandiri berjalan dengan baik. Hal ini terbukti dari aktivitas pengendalian penjualan dilaksanakan dengan proses pengendalian yang jelas, yaitu:
 - a. Menetapkan tolok ukur penjualan.
 - b. Membandingkan standar dengan realisasi.
 - c. Perusahaan melakukan promosi penjualan untuk menunjang hasil penjualan dengan berbagai program promosi, seperti: menjadi sponsor kegiatan tertentu, *branding* pada *modern supermarket* serta memasang iklan dan pengenalan terhadap produk pada *website* PT Stanli Trijaya Mandiri.
 - d. Penyebab terjadinya selisih beberapa faktor eksternal perusahaan misalnya muncul pesaing-pesaing dan kondisi perekonomian yang sedang tidak stabil.
2. Penjualan produk yang telah 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, pengukuran, dan pelaporannya hal ini telah cukup efektif dilakukan oleh perusahaan.

- b. Anggaran penjualan yang diupayakan oleh PT Stanli Trijaya Mandiri ini bersifat realistis, maka perusahaan dapat yakin mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan dalam anggaran penjualan tersebut dapat dikatakan efektif. Anggaran Penjualan di perusahaan dituangkan dalam bentuk laporan penjualan hasil dari perolehan kegiatan penjualan kepada pelanggan. Implementasi dari target pada tahun anggaran 2015 (dalam ribuan rupiah) tersebut ditargetkan Rp 1.850.000.000 dan realisasi penjualan yang tercapai Rp 1.875.000.000.
 - c. Perusahaan melibatkan bagian-bagian perusahaan yang berbeda untuk perlakuan *control* atau cek dan ricek, sehingga pelaksanaannya dapat dikatakan terlaksana dengan baik.
 - d. Hasil kegiatan penjualan tersebut dituangkan dalam bentuk laporan dari bagian penjualan kepada kepala bagian pemasaran sebagai bahan masukan dan evaluasi kegiatan pengendalian penjualan pada tahun berikutnya.
3. Beberapa kelemahan yang ditemukan dalam penelitian ini pada perusahaan PT Stanli Trijaya Mandiri adalah pengiriman roti yang tidak tepat waktu atau pengiriman roti yang tidak cocok dengan pesannya, banyaknya jumlah roti yang sudah melebihi masa *expired* nya sehingga menjadikan beban biaya yang cukup besar bagi perusahaan, jauhnya pengiriman ke berbagai distributor dari berbagai pulau menyebabkan roti yang rusak secara bentuk dan kualitas produknya, kurang mengetahui

keluhan dan kritik dari konsumen, serta kurangnya periklanan sehingga konsumen kurang mengenal produk dengan baik.

5.2 Saran

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

- a. Diperlukan adanya ketelitian lebih dari pegawai yang mengatur jadwal pengiriman dan pengecekan barang kepada konsumen, sehingga produk yang dipesan dapat sampai dengan tepat waktu dan cocok dengan pesanan konsumen, jika hal tersebut dilakukan akan membuat konsumen tidak kecewa dan akan mempercayai produk dari PT Stanli Trijaya Mandiri dengan lebih baik lagi.
- b. Perusahaan harus membuat strategi dan pengaturan masa *expired* lebih baik lagi, agar produk tidak lebih mudah *expired* pada saat dijual karena hal tersebut akan menimbulkan biaya yang lebih besar dan menimbulkan kerugian bagi perusahaan.
- c. Pengiriman roti ke berbagai pulau yang jauh memerlukan perhatian khusus, terlebih bagi keamanan produk yang dikirim sehingga produk tidak rusak dan tetap baik keadaannya saat dikirim ke wilayah-wilayah yang jauh.
- d. Perlu diadakan sebuah riset yang bertujuan untuk mengukur sejauh mana tingkat kepuasan konsumen terhadap produk yang dihasilkan.

e. Bagian pemasaran perlu membuat promosi yang lebih efektif lagi. Salah satu caranya dengan melakukan kerja sama dengan pihak restoran, catering, dan sebagainya. Dengan melakukan promosi yang lebih baik akan membuat produk PT Stanli Trijaya Mandiri lebih dikenal oleh masyarakat luas.

