

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan mengenai peranan pengendalian penjualan jasa pengiriman dalam menunjang efektivitas penjualan jasa, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pengendalian penjualan jasa pengiriman dalam kantor gerai JNE telah dilaksanakan dengan efektif oleh para karyawan, manajer serta direktur sebagai pemilik kantor gerai JNE. Hal tersebut dikatakan efektif, karena kantor gerai telah menerapkan langkah-langkah pengendalian, seperti penentuan standar-standar yang akan digunakan sebagai dasar pengendalian, mengukur pelaksanaan atau hasil yang telah dicapai, membandingkan pelaksanaan atau hasil dengan standar dan menentukan penyimpangan yang ada, dan melakukan tindakan perbaikan, jika terdapat penyimpangan, agar pelaksanaan dan tujuan sesuai dengan rencana
2. Efektivitas pengendalian penjualan jasa pengiriman dapat dipastikan berperan dalam menunjang peningkatan penjualan jasa. Hal ini dapat dibuktikan dari tabel 4.9. Terlihat bahwa kantor gerai mampu melakukan realisasi dari anggaran yang dirancang dalam jumlah barang, tetapi dalam jumlah rupiah belum mampu melakukan peningkatan dari realisasi sebelumnya terhadap realisasi bulan-bulan berikutnya. Jika diambil contoh

3. dari realisasi bulan Januari sebesar 71,82% ke bulan Februari sebesar 69,32% terjadi penurunan sebesar 2,5%, namun terjadi peningkatan penjualan pada bulan agustus ke september sebesar 14,7%. Peningkatan dan penurunan terus terjadi. Namun jika dilihat dari skor hasil wawancara, pengendalian penjualan jasa dapat dikatakan sangat berperan dalam menunjang peningkatan penjualan dengan persentase sebesar 83,02%
4. Kebijakan dan standar yang ditetapkan di kantor gerai JNE dapat dikatakan sudah efektif, terlihat dari kinerja seluruh karyawan kantor gerai JNE yang bekerja sesuai dengan peran dan tanggung jawab masing-masing
5. Kantor gerai JNE terus mengembangkan dan meningkatkan kualitas jasa pengirimannya, dengan cara melakukan pengarahan dan peningkatan motivasi bagi kinerja karyawan, agar tercapainya target kualitas jasa pengiriman atau ekspedisi JNE.
6. Pengendalian penjualan jasa pengiriman di kantor gerai JNE sudah dapat dikatakan memadai, karena kantor gerai sudah mampu merancang anggaran penjualan yang realistis tetapi belum mampu merealisasikannya, kantor gerai selalu melakukan perbandingan antara anggaran dengan realisasi penjualan secara berkala, dan kantor gerai mampu melakukan tindakan koreksi terhadap tindakan penyimpangan-penyimpangan yang mungkin timbul, yang berkaitan dengan kualitas jasa pengiriman dan penyimpangan yang terjadi dalam perancangan anggaran penjualan tersebut

## 5.2 Saran

Berdasarkan Bab IV, maka saran yang dapat diberikan untuk kantor gerai JNE dan penelitian selanjutnya adalah:

1. Efisiensi dalam perancangan anggaran penjualan jasa pengiriman dapat lebih ditingkatkan lagi, dan tetap merancang anggaran penjualan secara realistis
2. Efektivitas dalam melakukan pekerjaan, mulai melayani pelanggan, hingga penggunaan waktu untuk pengiriman barang hingga barang sampai di pelanggan yang bersangkutan, harus dapat ditingkatkan lagi.
3. Mempunyai target kualitas dan target penjualan jasa pengiriman tiap bulannya, bukan saja tugas direktur sebagai pemilik, tetapi perlu menjadi bagian yang penting juga bagi seluruh karyawan kantor gerai JNE, sehingga semua bekerja sama demi satu tujuan, yaitu mencapai target kantor gerai.
4. Perlu melakukan promosi secara berkala, khususnya di sekitar wilayah ruko JNE yang bersangkutan, karena ada kemungkinan orang-orang tidak mengetahui lokasi kantor gerai JNE tersebut
5. Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan agar mampu meneliti lebih dalam lagi dan lebih inovatif lagi, sehingga penelitian ini dapat dikembangkan.