

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT Pindad (Persero) dilaksanakan dengan adanya kontrak penjualan dari bagian penjualan. Bagian penjualan tidak diperbolehkan untuk menyetok barang akan tetapi barang tidak diperbolehkan sampai habis di gudang tetap harus adanya cadangan. Kontrak akan di kirimkan ke bagian produksi setelah barang siap jadi maka akan dikirim ke bagian penjualan. Bagian penjualan akan membuat surat pengiriman barang (SPB), setelah itu akan di *billing* oleh bagian keuangan dan akuntansi. Setelah di *billing* akan muncul di laporan keuangan dan akan diserahkan ke bagian perencanaan dan anggaran.
2. *Controller* pada PT Pindad (Persero) sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. hal tersebut dapat dilihat dari:
 - a. *Controller* pada PT Pindad (Persero) memenuhi kualifikasi *controller* dari seorang *controller*. Kualifikasi *controller* dilihat dari segi kualitas personal yang baik, kemampuan teknis, pertimbangan bisnis, keahlian berkomunikasi, dan pertanggungjawaban ganda.

pencapaian dari tahun 2015 ke tahun 2016 mengalami kenaikan yang signifikan.

4. Berdasarkan dari hasil penelitian serta pembahasan, penulis menemukan hal yang belum tercapai selama dua tahun terakhir pada PT Pindad (Persero) yaitu belum tercapainya efektivitas penjualan dikarenakan perbandingan anggaran dan target penjualan belum efektif. Hal tersebut belum dapat dikatakan sebagai kekurangan, karena banyak faktor yang mempengaruhi hasil tersebut.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan penulis terkait dengan hasil penelitian ialah sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, setelah melakukan penelitian di PT Pindad (Persero) mengenai peranan *controller* dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan, penulis mencoba memberikan saran yang mungkin dapat dijadikan masukan bagi perusahaan, yaitu meningkatkan daya promosi penjualan sehingga target penjualan yang diharapkan dapat tercapai.