

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada perusahaan PT Sinar Austral yang disebut sebagai seorang *controller* adalah Manajer Keuangan.
2. Pelaksanaan pengendalian penjualan PT Sinar Austral sudah efektif, hal ini dapat diketahui bahwa:
  - a. Struktur organisasi pada PT Sinar Austral sudah sesuai dengan aktivitas-aktivitas pada perusahaan dan sesuai dengan uraian tugas dan tanggung jawabnya masing-masing yang terlibat dalam bagian penjualan.
  - b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada PT Sinar Austral sudah baik, karena setiap transaksi yang terjadi atas dasar otorisasi pihak yang berwenang untuk menyetujui transaksi tersebut. Ketika terjadi pengambilan barang oleh pelanggan diotorisasi oleh fungsi gudang dengan menandatangani dan membubuhkan cap "sudah diterima" pada surat order pengambilan barang. Dalam prosedur pencatatan PT Sinar Austral menggunakan dokumen sebagai bukti dari transaksi yang dilakukan oleh perusahaan. Adanya sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dilakukan untuk meminimalisir kecurangan yang ada pada perusahaan PT Sinar Austral.

- c. Praktik yang sehat pada PT Sinar Austral sudah baik, karena perusahaan melakukan pengecekan antara satu bagian dengan bagian yang lain; penetapan syarat penjualan, harga jual, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan serta evaluasi terhadap kesalahan pada transaksi penjualan.
  - d. Karyawan yang cakap pada PT Sinar Austral sudah baik, penempatan karyawan sesuai dengan bidangnya dimana karyawan memiliki pengetahuan dan kecakapan sehingga bekerja sesuai dengan tanggung jawab dan bidangnya masing-masing. Upaya yang dilakukan PT Sinar Austral untuk bagian penjualan adalah mengadakan pelatihan dan evaluasi terhadap karyawannya setiap sebulan sekali untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Pelatihan ini dinamakan “*Sales Training*”, dengan adanya pelatihan ini, berdampak positif bagi penjualan PT Sinar Austral yaitu penjualan setiap tahunnya meningkat secara signifikan.
3. *Controller* PT Sinar Austral telah memenuhi kriteria analisis statika bahwa *controller* sangat berperan dalam pengendalian penjualan dengan rata-rata persentase keseluruhan sebesar 76,84%. Hal ini dapat dilihat sebagai berikut:
- a. *Controller* PT Sinar Austral memenuhi kriteria kualifikasi pribadi/personal *controller* yang baik dengan persentase 77,47%. Kualifikasi *controller* mencakup kualifikasi pribadi/personal yang baik, kemampuan teknik, pertimbangan bisnis, keahlian berkomunikasi dan pertanggungjawaban ganda.

- b. *Controller* PT Sinar Austral memenuhi kriteria berfungsinya *controller* secara normatif dengan baik yaitu dengan persentase 77,04%. Berfungsinya *controller* secara normatif mencakup fungsi perencanaan, fungsi pengendalian, fungsi pelaporan, fungsi pelaporan, fungsi akuntansi dan tanggungjawab lainnya.
  - c. *Controller* PT Sinar Austral memenuhi kriteria kontribusi *controller* dalam pengendalian penjualan yang baik dengan persentase 76%. Kontribusi *controller* mencakup penetapan anggaran penjualan, penetapan standar pelaksanaan penjualan, analisis terhadap prestasi pelaksanaan penjualan dan analisis prestasi laporan penjualan.
4. Dari hasil analisis penjualan dihubungkan dengan efektivitas penjualan yaitu berdasarkan anggaran dan realisasi PT Sinar Austral dapat diketahui bahwa:
- a. Persentase penjualan tahun 2016 sampai tahun 2018 adalah 107,03%, 112,36% dan 112,74%. Penjualan PT Sinar Austral dapat dikatakan sudah efektif karena pada tahun 2016 hingga tahun 2017 mengalami peningkatan, peningkatan dipengaruhi oleh adanya kerjasama PT Sinar Austral dengan beberapa perusahaan *interior* baik dalam maupun luar negeri sehingga produksi meningkat. Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa perusahaan sudah berhasil dalam mencapai target penjualan.
  - b. Berdasarkan efisiensi operasi yang mencakup hubungan atas biaya/penjualan, persentase penjualan tahun 2016 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan sebesar 0,38%, sedangkan pada tahun 2018

mengalami peningkatan sebesar 0,71%. Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa perusahaan sudah berhasil melakukan efisiensi terhadap biaya penjualan dalam pengendalian penjualan.

5. Dari penelitian yang sudah dilakukan oleh penulis, terdapat kelemahan yang terjadi pada PT Sinar Austral yaitu kurangnya promosi penjualan di dalam negeri sehingga masyarakat kurang mengetahui secara luas mengenai produk dan kualitas yang dihasilkan oleh perusahaan ini, padahal produk *interior* ini sudah banyak dikenal oleh beberapa negara seperti China, Jepang dan Vietnam. Kurangnya promosi penjualan akan mempengaruhi daya beli masyarakat menjadi berkurang dan penjualan pun dapat menurun.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis mencoba memberikan saran terkait dengan hasil penelitian yaitu peranan *controller* dalam pengendalian sudah cukup baik, namun terkait dengan promosi penjualan perusahaan dapat memanfaatkan media promosi dengan cara memasarkan produk melalui iklan, majalah dan *internet* yang diharapkan penjualan produk perusahaan PT Sinar Austral dapat meningkat sesuai dengan target penjualan yang dapat menguntungkan bagi perusahaan.