

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. *Controller* yang berada pada PT Telkom Maluku adalah Manajer *Business Performance*.
2. *Controller* pada PT Telkom Maluku telah memenuhi kriteria sebagai *controller* yang berperan dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan. Hal ini berdasarkan persentase keseluruhan yaitu 85,13% yang dapat dilihat dari:
  - a. *Controller* pada PT Telkom Maluku memenuhi kriteria kualifikasi pribadi/personal *controller* yang baik, dapat dilihat dari hasil persentase yaitu sebesar 85,83% yang berarti *controller* sangat berperan dalam pengendalian penjualan. Kualifikasi pribadi/personal *controller* berupa kualitas pribadi/personal yang baik, kemampuan teknik, pertimbangan bisnis, keahlian berkomunikasi yang baik, dan pertanggungjawaban ganda.
  - b. *Controller* pada PT Telkom Maluku memenuhi kriteria fungsi *controller* secara normatif dengan baik, dapat dilihat dari hasil persentase yaitu sebesar 82,89% yang berarti *controller* sangat berperan dalam pengendalian penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa

*controller* PT Telkom Maluku sudah memenuhi fungsi *controller* secara normatif yaitu fungsi perencanaan, fungsi pengendalian, fungsi pelaporan, fungsi akuntansi, dan tanggungjawab lainnya.

c. *Controller* pada PT Telkom Maluku memenuhi kontribusi *controller* dengan baik, dapat dilihat dari hasil persentase yaitu sebesar 86,67% yang berarti *controller* sangat berperan dalam pengendalian penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa *controller* PT Telkom Maluku sudah mampu menetapkan anggaran penjualan, menetapkan standar pelaksanaan penjualan, menganalisis prestasi pelaksanaan penjualan dan laporan penjualan.

3. Berdasarkan hasil persentase efektivitas penjualan yaitu sebesar 76,3% yang berarti penjualan pada PT Telkom Maluku sudah berjalan dengan efektif.

1. Apabila melihat dari tingkat efektivitas penjualan pada tahun 2017 yaitu sebesar 127,27% yang berarti tingkat efektivitas penjualan sudah tercapai dengan baik. Pada tahun 2018 mengalami peningkatan namun tidak sesuai dengan target yang dianggarkan sehingga hanya menghasilkan persentase sebesar 93,75% yang berarti tingkat efektivitas penjualan sudah cukup tercapai. Pada tahun 2019 mengalami peningkatan melebihi target yang dianggarkan dengan persentase sebesar 112,5% yang berarti efektivitas penjualan tercapai dengan baik.

2. Berdasarkan target dan realisasi pelanggan PT Telkom Maluku mengalami peningkatan pelanggan pada tahun 2017 melebihi target

yang diinginkan yaitu dari target 11.000 pelanggan menjadi naik sebanyak 14.000 pelanggan. Namun pada tahun 2018 tidak mencapai target pelanggan yaitu dari target 27.000 pelanggan hanya mendapatkan pelanggan sebanyak 25.313. Pada tahun 2019 PT Telkom Maluku menargetkan 50.000 pelanggan yang apabila melihat realisasi pelanggan mengalami peningkatan pelanggan sebanyak 52.000 pelanggan.

4. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis terdapat kelemahan pada PT Telkom Maluku yaitu kurangnya promosi kepada pelanggan agar berlangganan IndiHome. Hal ini menyebabkan masyarakat belum memiliki informasi yang cukup terkait produk IndiHome yang ditawarkan oleh PT Telkom Maluku.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian pembahasan dan kesimpulan yang telah diberikan, maka penulis memberikan saran berdasarkan hasil penelitian yaitu *controller* sudah berperan dalam pengendalian penjualan dengan baik. Namun dalam hal promosi harus lebih ditingkatkan sehingga target penjualan dapat tercapai dan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan.