

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Pengendalian manajemen atas aktivitas penjualan pada PT. Duta Motor bertujuan untuk membantu pihak manajemen perusahaan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan. Pengendalian manajemen berusaha untuk membantu pihak manajemen untuk menemukan kekuatan dan kelemahan yang ada dalam perusahaan dan mencari alternatif perbaikan untuk dapat menutupi kelemahan yang ada.

Pengendalian manajemen memberikan hasil berupa rekomendasi atau saran yang diharapkan dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi yang dijalankannya. Rekomendasi atau saran yang diberikan hanya sebagai bahan pertimbangan, sedangkan keputusan akhir tetap berada di tangan direktur dan manajer perusahaan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan serta didukung oleh data-data yang diperoleh selama penulis melakukan penelitian di PT. Duta Motor, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan berikut:

1. Pelaksanaan kebijakan dan prosedur penjualan oleh perusahaan secara umum sudah cukup memadai, seperti terlihat dengan adanya hal-hal berikut ini:

- (a) Prosedur yang digunakan telah dijalankan dengan baik sehingga aktivitas penjualan dapat berjalan dengan lancar.
 - (b) Target penjualan ditetapkan oleh manajer bersama-sama dengan bagian keuangan dan bagian penjualan.
 - (c) Kebijakan yang diterapkan sudah cukup efektif, terlihat dari keberhasilan perusahaan mencapai target penjualan.
2. Pengendalian intern atas aktivitas penjualan pada PT. Duta Motor sudah cukup memadai. Seperti terlihat pada hal-hal dibawah ini:
- (a) Telah ada prosedur yang tertulis sehingga memudahkan karyawan dalam melaksanakan tugas-tugasnya.
 - (b) Setiap departemen telah memiliki uraian tugas yang tertulis.
 - (c) Dokumen yang digunakan telah dipranomori.
 - (d) Sudah ada pemisahan tugas yang memadai. Telah digunakan dokumen serta catatan yang memadai dalam melaksanakan prosedur penjualan.
 - (e) Setiap transaksi penjualan diotorisasi terlebih dahulu oleh manajer penjualan.
3. Berdasarkan pengendalian manajemen atas aktivitas penjualan yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa aktivitas penjualan PT. Duta Motor sudah cukup efektif dan efisien. Hal ini terlihat dari hasil penjualan periode November 2002 sampai Maret 2003.

Disamping itu, pengendalian manajemen juga dapat mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang ada dalam pengelolaan penjualan perusahaan. Kelemahan-kelemahan yang diidentifikasi adalah:

Kalah dalam *design* dan bentuk

Apabila dibandingkan dengan sepeda motor merek lain seperti misalnya Yamaha, Honda kalah dalam bentuk dan designnya. Pemakai sepeda motor saat ini banyak kaum muda, sehingga mereka tidak tertarik dengan sepeda motor Honda.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis akan mencoba untuk mengemukakan beberapa saran yang mungkin dapat membantu manajer perusahaan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan. Saran yang diberikan penulis adalah sebagai berikut:

1. Penerapan kebijakan dan prosedur yang ada sudah cukup baik. Sebaiknya hal ini terus dipertahankan oleh perusahaan.
2. Kekuatan-kekuatan pengendalian intern yang dimiliki perusahaan sebaiknya terus dipertahankan.