

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis dan pembahasan mengenai controller dalam pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan serta analisis terhadap data tersebut, dengan dilandasi teori yang relevan dengan masalah yang diteliti oleh penulis yang telah dikemukakan pada Bab IV, penulis ingin mengemukakan beberapa kesimpulan yang diperoleh berdasarkan penelitian, yaitu:

1. Pelaksanaan pengendalian penjualan pada PT. X melalui tahap-tahap:

a. Perencanaan peningkatan penjualan

Perencanaan peningkatan penjualan ini didasarkan atas rencana yang telah dibentuk oleh manajemen perusahaan sebagai target dan sasaran perusahaan

b. Perencanaan peningkatan mutu

Perencanaan peningkatan mutu dilaksanakan berdasarkan atas kebutuhan untuk kepuasan konsumen dan mempunyai kontribusi yang baik untuk meningkatkan penjualan dalam PT. X

c. Pengendalian untuk sistem penjualan

Prosedur penjualan yang dilaksanakan berdasarkan pada sistem penjualan yang telah ditetapkan dalam perusahaan, sistem otorisasi berpusat pada orang-orang

tertentu yang mempunyai wewenang khusus untuk melakukan otorisasi sehingga memungkinkan untuk mencegah adanya penyimpangan yang terjadi dalam pengendalian penjualan tersebut.

2. Controller pada perusahaan cukup berperan dalam pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan, hal ini dapat dilihat dari:
 - a. Controller telah memenuhi karakteristik yang memadai
Controller memiliki karakteristik yang memadai untuk menunjang perannya sebagai controller yang baik, kemampuan teknis yang baik, pertimbangan bisnis yang tepat, keahlian berkomunikasi dan mengkoordinasikan pertanggungjawaban ganda dengan baik. Memungkinkan controller menjalankan tugasnya dengan baik, hal ini dapat dilihat dari perannya dalam fungsi pengendalian, fungsi perencanaan, pelaporan akuntansi dan tanggungjawab utama lainnya.
 - b. Controller telah memberikan kontribusi dalam setiap aktivitas pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan, terutama dalam hal penetapan kebijakan penjualan, koordinasi dari rencana peningkatan penjualan, berfungsi dalam pelaksanaan pengendalian, pencatatan penjualan, menyiapkan laporan penjualan secara periodik, serta menetapkan pengendalian intern untuk penjualan
3. Berdasarkan hasil penelitian dan hasil pembahasan penelitian, penulis mengemukakan kelemahan pada bagian pencatatan akuntansi pada PT. X, yaitu:
Tidak terdapat pemisahan tugas yang jelas antara bagian penjualan dengan bagian pencatatan akuntansi, bagian akuntansi terkadang dapat menangani penjualan,

sehingga hal tersebut memungkinkan terjadinya kecurangan dalam pencatatan penjualan sehingga pengukuran tingkat efektivitas tidak dapat diperoleh seakurat mungkin.

5.2 Saran

Setelah mengadakan penelitian, pembahasan pada PT. X, beberapa saran yang dapat diberikan oleh penulis untuk membantu perusahaan meningkatkan peranan controller dalam pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan, penulis mencoba untuk memberikan saran yang mungkin dapat dijadikan pertimbangan atau masukan bagi perusahaan, yaitu:

1. Sebaiknya ada penambahan untuk staf yang bertugas untuk mencatat pesanan yang telah siap untuk di kirim ke konsumen sehingga mencegah terjadinya kesalahan pengiriman kepada pihak konsumen
2. Sebaiknya controller menjadi bagian tersendiri di dalam perusahaan dalam pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan.
3. Sebaiknya perusahaan menggunakan strategi promosi melalui iklan atau informasi media lainnya, untuk mempromosikan perusahaan agar penjualan meningkat dengan pengendalian biaya untuk promosi.

