

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan *Controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan guna meningkatkan efektivitas penjualan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Controller* pada PT. X memiliki kualifikasi yang cukup memadai yang menunjang peranannya agar dapat menjalankan tugasnya seefektif mungkin, antara lain:
 - a. Memiliki pemahaman terhadap Standar Akuntansi Keuangan (SAK) dan mampu menyusun laporan keuangan yang dapat dimengerti oleh para pengguna laporan.
 - b. Dapat memberikan rekomendasi mengenai anggaran, prosedur, standar, dan analisis pelaksanaan aktivitas perusahaan sehingga mempermudah proses pengawasan seluruh aktivitas perusahaan.
 - c. Memiliki kemampuan untuk berkomunikasi baik secara lisan maupun tulisan untuk membina hubungan yang baik dengan semua tingkatan manajemen.
 - d. Memiliki pemahaman mengenai jenis industri perusahaan.
 - e. Memberikan bantuan kepada Manajer Penjualan dalam menetapkan anggaran penjualan.

- f. Memberikan bantuan kepada Manajer Penjualan dalam menetapkan standar pelaksanaan penjualan.
 - g. Memberikan bantuan kepada Manajer Penjualan dalam analisis terhadap prestasi pelaksanaan penjualan.
 - h. Memberikan bantuan kepada Manajer Penjualan dalam pelaporan penjualan.
2. PT. X melakukan kegiatan perencanaan dan pengendalian penjualan melalui langkah-langkah sebagai berikut:
- a. Manajemen menetapkan dan merumuskan sasaran-sasaran yang akan dicapai sebagai standar penjualan.
 - b. *Controller* akan memberikan informasi dan kebijakan-kebijakan lainnya yang akan membantu Manajer Penjualan dalam menyusun anggaran penjualan.
 - c. Anggaran penjualan yang telah disusun dan ditetapkan akan dijadikan sebagai pedoman dalam pelaksanaan penjualan oleh Manajer Penjualan dan bawahannya.
 - d. *Controller* dan Manajer Penjualan akan melakukan perbandingan antara anggaran penjualan dengan realisasinya untuk mengetahui efektif tidaknya penjualan yang terjadi serta penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dan menganalisis sebab-sebab terjadinya penyimpangan tersebut.
 - e. Manajemen mengambil tindakan koreksi terhadap penyimpangan-penyimpangan yang terjadi berdasarkan saran dari *Controller*. Dalam hal ini perlu dipertimbangkan apakah penyimpangan yang terjadi berada pada

batas-batas yang wajar dan masih berada dalam standar hasil yang diinginkan.

3. *Controller* pada PT. X memiliki beberapa kelemahan, antara lain:
 - a. Kurang aktif mengikuti perkembangan yang terjadi pada lingkungan di luar perusahaan serta perkembangan perusahaan lain yang memiliki produk sejenis.
 - b. Kurang memahami kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada perusahaan.
 - c. Kurang lebih bersikap ramah kepada orang-orang luar perusahaan yang memiliki kepentingan dengannya mengenai perusahaan.

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian dan menganalisis peranan *Controller* dalam perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. X, maka saran yang dapat penulis berikan sebagai bahan masukan bagi pihak perusahaan antara lain:

1. Perencanaan dan pengendalian penjualan yang selama ini dilaksanakan sedapat mungkin harus dipertahankan.
2. *Controller* harus lebih aktif mengikuti perkembangan yang terjadi pada lingkungan di luar perusahaan serta perkembangan perusahaan lain yang memiliki produk sejenis agar mampu mengidentifikasi pesaing-pesaing dari produk yang sejenis.
3. *Controller* harus lebih memahami kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada perusahaan.

4. *Controller* lebih bersikap ramah kepada orang-orang luar perusahaan yang memiliki kepentingan dengannya mengenai perusahaan.
5. Untuk menghindari terjadinya penyimpangan yang tidak wajar terhadap realisasi penjualan, tindakan koreksi yang dilakukan harus lebih intensif.
6. Pihak perusahaan lebih terbuka dalam memberikan data dan informasi yang diperlukan untuk penelitian.