

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk dan hasil pembahasan yang telah dikemukakan dalam bab sebelumnya, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan pengendalian terhadap penjualan pada PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk telah dilakukan dengan memadai. Hal ini dapat diketahui dari hal-hal sebagai berikut:
 - a. Perbandingan Realisasi Pendapatan tahun 2004 dengan tahun 2005
Perusahaan dalam melakukan pengukuran terhadap pelaksanaan yang sebenarnya dengan membandingkan selisih antara realisasi penjualan tahun 2004 dan tahun 2005.
 - b. Mengevaluasi Penyimpangan yang terjadi
Perusahaan mengidentifikasi dan menganalisis sebab-sebab terjadinya penyimpangan berdasarkan informasi yang diterima dari laporan realisasi pendapatan KSO (Kerjasama Operasi). Di mana dari hasil identifikasi dan analisis tersebut nantinya dapat digunakan untuk memperbaiki penjualan pada periode selanjutnya, agar tidak terjadi lagi penyimpangan yang terlalu besar.

c. Tindakan koreksi

Tindakan koreksi dilakukan dalam pelaksanaan penjualan untuk memantau analisis pasar dan faktor-faktor lain yang merupakan penyebab terjadinya penyimpangan.

2. Peranan pengendalian penjualan dalam menunjang peningkatan penjualan pada PT Telekomunikasi Indonesia,Tbk. Hal ini dapat diketahui dari tujuan pengendalian penjualan pada PT Telekomunikasi Indonesia,Tbk:

a. Adanya efektivitas dalam menjalankan kegiatan penjualan, dapat dilihat dari tercapainya peningkatan penjualan meskipun dalam periode tertentu terdapat suatu penurunan pendapatan atas penjualan.

b. PT Telekomunikasi Indonesia,Tbk taat terhadap hukum dan peraturan yang ada, dilihat dari ditaatinya peraturan dan perundang-undangan, peraturan dari Departemen Tenaga Kerja mengenai kepemilikan ijin usaha, serta perjanjian antara pihak Telkom dan pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian pada PT Telekomunikasi Indonesia,Tbk penulis dapat menambahkan saran sebagai berikut:

- a. Untuk Telkom saran yang bisa diberikan berkaitan dengan pemasaran produk, dalam hal ini produk TelkomFlexi. Di pasaran produk kompetitor dari TelkomFlexi adalah Esia. Saat ini, promosi produk kompetitor tersebut lebih gencar bila dibandingkan dengan TelkomFlexi. Saran penulis sebaiknya Telkom memperkuat promosi TelkomFlexi minimal seimbang dengan Esia.
- b. Untuk penelitian berikutnya yaitu dengan menganalisis pengendalian penjualan pada periode selanjutnya. Mengingat KSO pada Januari 2007 ini tidak digunakan lagi maka sebaiknya peneliti selanjutnya melakukan analisis mengenai pengendalian penjualan dengan tujuan untuk membandingkan realisasi pendapatan dari yang menggunakan KSO dengan yang tidak lagi menggunakan KSO.

Wilson, James D, and John B Campbel, 1981, “Controllership The work of Managerial Accountant”, Edisi Ketiga, yang dialihbahasakan oleh Tjintjin Fenix Tjendera, 1996, dalam *Controllershiiip Tugas Akuntan Manajemen*, Edisi ke-3, Jakarta: Erlangga.