

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan penulis pada PT Sayap Mas Utama mengenai peranan *Controller* dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan, dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian penjualan yang diterapkan pada PT Sayap Mas Utama telah memadai. Hal ini dapat dilihat dari pelaksanaan pengendalian sebagai berikut:
 - a. Struktur dan uraian tugas yang jelas pada PT Sayap Mas Utama sehingga setiap bagian mengetahui hak dan kewajiban masing-masing yang dapat menunjang kelancaran proses penjualan.
 - b. Penetapan anggaran penjualan, setiap bagian turut serta menyusun anggaran penjualan untuk periode yang akan datang berdasarkan analisa dan rencana kerja periode yang lalu. Rencana anggaran penjualan tersebut dibahas kembali melalui rapat yang dihadiri oleh tiap bagian sehingga dapat mendukung rencana penjualan.
 - c. Membandingkan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan, *Controller* melakukan pengukuran terhadap realisasi penjualan dengan anggaran yang telah ditetapkan dengan membandingkan selisih yang terjadi dengan penjualan yang dianggarkan yang akan dievaluasi tiap bulannya.

- d. Mengevaluasi penyimpangan yang terjadi, *Controller* melakukan analisis terhadap sebab-sebab terjadinya penyimpangan. Penyimpangan yang terjadi terutama disebabkan karena realisasi penjualan yang tidak selalu sama dengan yang dianggarkan.
 - e. Tindakan koreksi, *Controller* melakukan koordinasi dan komunikasi dengan tiap bagian, sehingga apabila terdapat penyimpangan *Controller* akan melakukan tindakan koreksi dengan mempertimbangkan alternatif-alternatif yang ada dan akan diambil alternatif yang paling baik untuk mengantisipasi penyimpangan yang terjadi.
2. *Controller* pada PT Sayap Mas Utama cukup berperan dalam menunjang efektivitas penjualan, yang diketahui melalui:
- a. *Controller* pada PT Sayap Mas Utama memiliki karakteristik yang memadai yang mendukung peranannya sebagai *Controller* yang baik, yaitu: kualitas personal yang baik, dasar teknis yang baik, pertimbangan bisnis yang baik, kemampuan berkomunikasi dengan tiap bagian dan menyatakan ide dengan jelas baik lisan dan tulisan, kemampuan berorganisasi yang baik dan mampu mengkoordinasikan pertanggungjawaban ganda dengan baik.
 - b. *Controller* dinilai cukup memadai dalam melaksanakan fungsi normatifnya, hal tersebut dapat dilihat peranannya dalam fungsi perencanaan, pengendalian, pelaporan, akuntansi, dan tanggung jawab utama lainnya.

- c. *Controller* dinilai cukup berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Hal ini dilihat dari uji hipotesis dan analisis deskriptif yang menyatakan kontribusi *Controler* pada PT Sayap Mas Utama telah mendukung kegiatan usaha perusahaan terutama dalam bidang penjualan dalam membantu manajer penjualan untuk menetapkan anggaran penjualan, menetapkan standar penjualan, memberikan bantuan dalam pelaporan penjualan, dan melakukan analisis terhadap prestasi pelaksanaan penjualan yang meliputi evaluasi realisasi penjualan, membandingkan realisasi dengan anggaran penjualan, menganalisis sebab-sebab penyimpangan dan melakukan tindakan koreksi.
3. Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan, penulis menemukan kelemahan yaitu:
 - a. *Controller* pada PT Sayap Mas Utama adalah Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan, *Controller* mempunyai tugas dan tanggung jawab yang berat karena memimpin dan mengawasi bagian Akuntansi dan Keuangan, selain itu ia merupakan seseorang yang sangat dipercaya dalam pemberian informasi sehingga pemberian informasi. Oleh karena itu, bagian dalam perusahaan sangat tergantung pada *Controller*, akibat luasnya ruang lingkup kegiatan *Controller* dalam penentuan sasaran dan kebijakan perusahaan, sehingga pelaksanaan otorisasi terlambat dilaksanakan.
 - b. Kurangnya promosi yang dilakukan perusahaan mengakibatkan produk tersebut kurang diminati karena kurang memahami dan mengerti mengenai

produk yang ada. Promosi dilakukan berupa pemberian *sample* bagi produk baru yang dilakukan oleh *Salesman*.

5.2 Saran

Setelah mengadakan penelitian, pembahasan dan analisis terhadap peranan *Controller* dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada PT Sayap Mas Utama, penulis mencoba memberikan saran yang mungkin dapat bermanfaat sebagai masukan dan dasar pertimbangan bagi perusahaan, yaitu:

1. *Controller* pada PT Sayap Mas Utama adalah Kepala Bagian Akuntansi dan Keuangan, dengan demikian tugas dan tanggung jawabnya sangat besar terhadap fungsinya. Oleh karena itu, penulis menyarankan agar kedudukan *Controller* dipisahkan, sehingga peranan *Controller* dapat lebih ditingkatkan.
2. Mengatasi kurangnya promosi, perusahaan diharapkan meningkatkan pelayanan kepada konsumen dengan membawa *sample* tidak hanya bagi produk baru tetapi produk lama untuk meningkatkan penjualan dan kepuasan konsumen.