

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada perusahaan PT. Tunggal Jaya Plastik, mengenai peranan pengendalian dalam fungsi penjualan guna menunjang efektivitas penjualan, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Peranan pengendalian dalam fungsi penjualan pada perusahaan PT. Tunggal Jaya Plastik memadai. Hal ini dapat dilihat dari:
 - Penetapan fungsi organisasi dan penetapan target penjualan dalam pengukuran atas pelaksanaan yang sesungguhnya terjadi dilakukan dengan memadai. Dikatakan memadai karena di dalam perusahaan itu memiliki adanya pemisahan fungsi atau pembagian tugas yang cukup efektif, adanya hubungan timbal balik antara atasan dengan karyawan dan juga pelanggannya, adanya penugasan seseorang untuk meninjau langsung bagian-bagian yang terdapat di dalam perusahaan, adanya standar penjualan yang ditetapkan oleh orang yang memiliki pengetahuan khusus, adanya peninjauan kembali terhadap standar penjualan dan dilakukan revisi dari waktu ke waktu, dan adanya pengukuran atas hasil penjualan yang dicapai selalu dilakukan atas dasar kejadian aktual yang sebenarnya terjadi.

- Perbandingan antara target penjualan dengan penjualan sesungguhnya memadai, karena dengan membandingkan target penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya dengan penjualan yang sesungguhnya.
 - Langkah-langkah dalam mencari sebab-sebab penyimpangan yang terjadi dapat diatasi dengan baik dan memadai, karena perusahaan ini melakukan analisis secara terinci dan tepat terhadap sebab-sebab tercapai atau tidak tercapainya target penjualan yang telah ditetapkannya dan juga melakukan tindakan perbaikan apabila tidak tercapainya target penjualan yang tidak memuaskan.
 - Tindakan koreksi yang dilakukan perusahaan juga memadai. Dikatakan memadai, karena jika terjadi penyimpangan yang kecil perusahaan itu dengan segera dan secara cepat mengambil tindakan perbaikan dengan cara diadakan pertemuan terlebih dahulu untuk membahas:
 - Masalah apa yang terjadi?
 - Bagaimana melakukan perbaikannya sebelum masalah tersebut menjadi besar dan rumit?
2. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan PT. Tunggal Jaya Plastik sangat efektif, hal ini disebabkan oleh:
- Adanya penetapan standar perusahaan yang harus mempertimbangkan tingkat pengembalian yang diharapkannya.
 - Adanya target penjualan yang ditetapkan oleh orang yang mempunyai pengetahuan khusus yaitu direktur, dan kepala bagian marketing.

- Penjualan sesungguhnya yang dilakukan oleh perusahaan setiap bulannya melebihi target-target penjualan yang sebelumnya telah ditetapkan.
 - Perusahaan selalu memperhatikan kondisi dan situasi ekonomi yang tidak menentu atau tidak stabil.
3. Pengendalian penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan di dalam suatu perusahaan, hal ini disebabkan oleh:
- Adanya pengendalin penjualan yang memadai.
 - Setiap departemen telah memiliki uraian tugas yang tertulis.
 - Dokumen yang digunakan telah dipranomori.
 - Pengendalin penjualan yang direncanakan oleh perusahaan sesuai dengan tujuan yang diharapkannya yaitu hasil penjualan sesungguhnya dapat melebihi target penjualan yang sebelumnya telah ditetapkan terlebih dahulu.

Di samping itu, pengendalian penjualan yang dilakukan oleh perusahaan PT. Tunggal Jaya Plastik juga ada kelemahan-kelemahan yang harus diperhatikan atau diperbaiki seperti:

- Penetapan target penjualan yang dilakukan oleh perusahaan setiap bulan berikutnya terlalu tinggi, sehingga bagi tenaga penjual (*salesman*) kemungkinan akan menyerah, merasa takut dan berpikir tidak dapat mencapai target yang ditentukan.
- Selain itu target penjualan yang ditetapkan hanya melibatkan direktur, dan kepala bagian marketing saja.

- Masuknya pesaing baru yang produknya lebih murah tetapi bentuk dan kualitasnya hampir sama atau mirip. Itu juga akan mempengaruhi target penjualan yang telah ditentukan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis mengemukakan saran untuk perusahaan. Semoga saran ini dapat bermanfaat bagi perusahaan terutama dalam pengendalian dalam fungsi penjualan guna menunjang efektivitas perusahaan. Saran yang diberikan penulis adalah sebagai berikut:

- Dalam menetapkan target penjualan seharusnya perusahaan memperhatikan bulan yang sedang berjalan dan disesuaikan dengan kondisi dan situasi ekonomi pada saat ini.
- Dalam menetapkan target penjualan seharusnya direktur dan kepala bagian marketing melibatkan kepala bagian keuangan untuk mengetahui kelancaran dari hasil penjualan dan dalam pembayaran juga, serta kepala bagian penjualan juga harus ikut serta untuk mengetahui para pesaing-pesaingnya dan juga mengetahui keinginan konsumen pada saat ini.
- Penerapan kebijakan, prosedur, serta pengendalian yang sudah cukup baik dan memadai, sebaiknya hal ini harus dipertahankan oleh perusahaan.