

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan pada PT Unitama Sari Mas, maka penulis menarik kesimpulan bahwa pengendalian penjualan mempunyai peranan dalam menunjang efektivitas penjualan, hal tersebut ditunjang dengan alasan sebagai berikut:

1. Pengendalian di PT Unitama Sari Mas telah berjalan dengan baik ini terbukti dalam hasil penelitian yang telah penulis lakukan bahwa ada kaitan antara pengendalian penjualan dengan efektivitas penjualan.
2. Untuk menunjang pelaksanaan penjualan, PT Unitama Sari Mas telah merencanakan penjualan dengan menetapkan anggaran penjualan yang disusun dalam suatu periode tiga bulan.
3. Penetapan anggaran penjualan yang telah dilakukan PT Unitama Sari Mas didasarkan pada data realisasi penjualan tiga bulan sebelumnya, meskipun dalam pelaksanaannya seringkali terjadi hal-hal di luar kendali perusahaan.
4. PT Unitama Sari Mas sudah menggunakan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian penjualan dengan cara mengadakan evaluasi dan analisis terhadap realisasi anggaran penjualan setiap tahunnya, dan kemudian dilakukan tindak lanjut untuk mengatasi penyimpangan tersebut.

2. Pengendalian penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan di dalam suatu perusahaan, hal ini disebabkan oleh:
  - a. Adanya pengendalian penjualan yang memadai.
  - b. Setiap departemen telah memiliki uraian tugas yang tertulis.
  - c. Dokumen yang digunakan telah di *prenumber*.
  - d. 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 Unitama Sari Mas juga ada kelemahan-kelemahan yang harus diperhatikan atau diperbaiki seperti:

1. 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.
2. Selain itu target penjualan yang ditetapkan hanya melibatkan direktur, dan kepala bagian marketing saja.
3. 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

Dari kesimpulan diatas, maka penulis mencoba memberikan saran yang diharapkan akan berguna bagi perusahaan untuk meningkatkan penjualan melalui pengendalian dalam rangka meningkatkan efektivitas penjualan, sebagai berikut:

Dalam menetapkan target penjualan seharusnya perusahaan memperhatikan bulan yang sedang berjalan dan disesuaikan dengan kondisi dan situasi ekonomi pada saat ini.

1. Sebaiknya manajer pemasaran meningkatkan kemampuan analisis yang baik dan berorientasi ke depan untuk mencermati perubahan yang terjadi, baik itu perubahan mengenai kondisi perekonomian, kebijakan pemerintah mengenai kondisi persaingan di pasar.
2. Perusahaan perlu menyusun laporan kinerja untuk anggaran penjualan karena dari laporan kinerja yang dibuat tersebut dapat dilakukan analisis selisih sehingga dapat dilihat apakah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan menguntungkan atau tidak sehingga dapat menjadi acuan dalam pengambilan keputusan dalam membuat anggaran dimasa yang akan datang.
3. Sebaiknya perusahaan memelihara hubungan jangka panjang yang baik dengan para konsumen karena tingginya persaingan dalam industri manufaktur.
4. Untuk mendukung kualitas yang baik sebaiknya perusahaan mengadakan program pelatihan sumber daya manusia karena hal ini akan mendukung kualitas produk yang dihasilkan dan penjualan yang lebih baik.

5. Sebaiknya PT Unitama Sari Mas mempertimbangkan sumber bahan baku alternatif yang bisa didaur ulang sehingga dapat mengurangi biaya produksi pembuatan plastik serta faktor-faktor flukstuasi yang tidak menentu saat ini.
6. Sebaiknya perusahaan memelihara hubungan jangka panjang yang baik dengan para konsumen karena tingginya persaingan dalam industri manufaktur.