Bab V

Kesimpulan Dan Saran

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada PT. Tunggal Jaya Plastik, penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Peranan *controller* dalam meningkatkan penjualan PT. Tunggal Jaya Plastik cukup berperan. Hal ini dapat dilihat dari:

- Adanya kualifikasi *Controller* yang dimiliki diantaranya:

a. *Controller* memiliki dasar teknis yang baik dalam Akuntansi, disertai pengertian dan pengetahuan tentang prinsip-prinsip Akuntansi dan lebih mengutamakan faktor teknis dalam melaksanakan tugasnya.

b. *Controller* paham akan prinsip-prinsip perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian.

c. *Controller* mempunyai pemahaman umum tentang kekuatan ekonomi dan juga perkembangan ekonomi perusahaan.

d. *Controller* mempunyai pemahaman yang mendalam tentang sejarah perusahaan, organisasi perusahaan, kebijakan peusahaan, dan tujuan perusahaan.

e. *Controller* mampu berkomunikasi dengan semua tingkatan manajemen dan mampu menyatakan ide dengan lisan maupun tulisan.

f. *Controller* memiliki kemampuan untuk menggerakkan orang lain, mempunyai hubungan baik dengan semua tingkatan manajemen dalam perusahaan, dan mampu memotivasi orang lain dalam perusahaan.

g. *Controller* kurang memiliki pemahaman dasar terhadap masalah operasional lainnya yang berhubungan dengan masyarakat.

- Adanya penetapan fungsi organisasi yang jelas. Dimana terdapatnya pembagian tugas yang jelas antar bagian sesuai dengan fungsinya masing-masing.

2. Penjualan yang dilakukan oleh PT. Tunggal Jaya Plastik sangat efektif. Hal ini dapat dilihat dari:

- Adanya penetapan anggaran penjualan yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi pasar dan atas pertimbangan dari laporan tahun sebelumnya.
- Penjualan yang dilakukan dapat melebihi anggaran yang ditetapkan sebelumnya meskipun dari 3 bulan penelitian, hanya 2 bulan saja penjualannya dapat melebihi anggaran tersebut.
- Adanya penjualan yang melampui anggarannya disertai dengan laporan penjualan yang jelas dari para *salesman* setiap akhir bulannya.
- Adanya kualitas produk yang baik yang dimiliki oleh perusahaan.

3. Peranan *controller* dalam meningkatkan efektifias penjualan melalui anggaran penjualan. Hal ini dapat dilihat dari:

- Adanya penyusunan anggaran yang dilakukan setiap bulannya yang dapat dijadikan acuan dalam melakukan transaksi penjualan.
- Adanya perbandingan antara anggaran penjualan dengan penjualan sesungguhnya. Dengan perbandingan tersebut kita dapat mengetahui apakah perusahaan dapat mencapai laba atau tidak Bila penjualan sesungguhnya lebih besar daripada anggarannya maka dapat dikatakan bahwa penjalan tersebut efektif.
- Adanya tindakan koreksi atas penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dalam laporan keuangan tersebut. Hal ini dilakukan secara cepat dan tepat agar penyimpangan yang terjadi dapat segera diatasi dan tidak menjadi besar.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang dilakukan, maka saran yang diberikan peneliti untuk PT. Tunggal Jaya Plastik adalah sebagai berikut:

- Penetapan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan setiap bulannya, jangan terlalu tinggi. Oleh karena itu perlu adanya penyesuaian dengan tenaga kerja yang terlibat langsung.
- Penetapan anggaran penjualan bukan hanya dilakukan oleh direktur dan bagian marketing saja tetapi harus melibatkan bagian keuangan juga. Agar dapat menghasilkan angggaran yang lebih baik.

- Struktur organisasi, penerapan kebijakan dan prosedur yang sudah ada sebaiknya dipertahankan perusahaan.
- Perlunya pengetahuan yang lebih luas pada *controller*, sehingga *controller* dapat memajukan perusahaan secara maksimal.

Semoga saran-saran yang penulis kemukakan di atas dapat bermanfaat bagi perusahaan di masa yang akan datang.