

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab IV, maka dapat diuraikan beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Sistem pengendalian manajemen yang dilakukan oleh PT. X diupayakan berdasarkan langkah-langkah perencanaan strategis, persiapan anggaran yang berkaitan dengan penjualan, kemudian dilanjutkan dengan pelaksanaan penjualan itu sendiri dan evaluasi kinerja. Sistem pengendalian manajemen yang dilakukan oleh perusahaan tersebut telah dapat dinilai sangat efektif.
  - a. Perencanaan strategis telah efektif, terlihat dari realisasi program, dimana menurut angka yang terdapat pada program penjualan yang direncanakan untuk tahun 2010 yaitu Rp. 2.371.500.000,- telah terealisasi sebesar 95% atau sebesar Rp. 2.254.224.000,-.
  - b. Persiapan anggaran yang diupayakan oleh PT. X ini bersifat realistis, oleh karenanya perusahaan dapat yakin dan mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan dalam anggaran penjualan tersebut, sehingga dalam persiapan anggaran perusahaan dapat dikatakan telah efektif.
  - c. Dalam pelaksanaan penjualannya yang telah diukur, dapat dinyatakan bahwa rata-rata penyimpangan sebesar 5% antara program dengan realisasi penjualan, sehingga dinyatakan efektif.

- d. Dalam evaluasi kinerja, perusahaan menentukan program penjualan untuk periode berikutnya berdasarkan asumsi kondisi perekonomian dan kenaikan penjualan yang diharapkan. Hal ini telah cukup efektif dengan rata-rata penyimpangan sebesar 5%.
2. Sistem pengendalian manajemen yang diterapkan oleh perusahaan telah sangat efektif berperan guna menunjang efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari tercapainya indikator efektivitas penjualan yaitu tercapainya penerapan kebijakan perusahaan, terlaksananya prosedur penjualan yang ditetapkan dan tercapainya anggaran penjualan yang telah ditetapkan. Upaya konkrit dari pihak manajerial yang dilakukan untuk mengefektifkan penjualan perusahaan adalah dengan melakukan segmentasi konsumen pada setiap jenis produk *bedcover* dan *seprei* yang dihasilkan. Hasil ini didukung dengan hasil analisis kuesioner pelaksanaan sistem pengendalian manajemen yang menghasilkan skor 26,5 dari total 30, dan masuk kategori sangat efektif serta hasil kuesioner efektivitas penjualan yang menghasilkan skor 25,75 dari total skor 30 dan masuk kategori sangat efektif juga.

## **5.2 Saran**

Pada bagian ini, penulis ingin menyampaikan masukan bagi perusahaan untuk perbaikan sistem pengendalian manajemen dan efektivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Masukan tersebut berupa saran-saran yang penulis tuangkan sebagai berikut:

## *BAB V Simpulan dan Saran*

1. Perusahaan perlu memperbanyak kegiatan *personal selling* atau penjualan ecerannya melalui iklan dan promosi guna meningkatkan penjualan. Diharapkan dengan cara ini maka penjualan produk bedcover dan sprei lebih efektif lagi, dengan pendekatan kepada konsumen yang potensial yang belum melakukan transaksi dengan perusahaan.
2. Perlu diadakan riset pasar yang ditujukan untuk mengukur sejauh mana tingkat kepuasan konsumen atas produk yang dihasilkan. Dengan cara ini, segmen-segmen konsumen akan lebih jelas teridentifikasi dengan masing-masing sumber daya konsumen untuk setiap segmen, sehingga strategi pemasaran dapat lebih dioptimalkan.