

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan penulis dengan menggunakan alat bantu kuesioner, wawancara dengan Manajemen dan juga studi kepustakaan terkait lainnya, maka penulis menyimpulkan bahwa secara keseluruhan sistem pengendalian manajemen yang dilakukan controller atas kelayakan aktivitas penjualan cukup layak dan memadai. Namun tetap perlu, seiring dengan berkembangnya Perusahaan dan persaingan yang semakin meningkat dengan pesaing lainnya, maka Manajemen perlu melakukan suatu perbaikan yang berkelanjutan.

Penilaian tersebut di atas, telah didukung oleh beberapa fakta dan data yang didapatkan selama penelitian dilakukan, sebagai berikut:

1. Kebijakan penjualan yang ditetapkan oleh Perusahaan, dilaksanakan dengan sepenuhnya oleh Manajemen dan seluruh karyawan yang terkait. Hal ini didukung juga dengan prosedur penjualan yang sudah dibakukan oleh Manajemen.
2. Berbagai aktivitas pengendalian terhadap kebijakan penjualan perusahaan, seperti pengendalian atas pembuatan surat pesanan untuk pembeli, otorisasi seluruh dokumen penjualan, sampai dengan aktivitas serah terima unit terjual ke pembeli sudah dilakukan dengan cukup baik dan hanya oleh *Person In Charge* / karyawan yang berwenang dan didukung dengan dokumen/formulir yang memadai.

3. Prosedur penjualan yang diterapkan perusahaan sudah mendukung terciptanya angka penjualan yang memadai pada tahun 2009, namun baru di awal 2010 mengalami penurunan yang kurang lebih juga disebabkan oleh keadaan ekonomi secara global yang kurang baik. Namun, hal ini diyakini tidak akan berlangsung lama mengingat mulai memulihnya keadaan perekonomian di dunia.

5.2 Saran

Berdasarkan kelemahan dalam aktivitas penjualan yang ditemukan dalam penelitian, maka penulis memberikan saran kepada manajemen sebagai berikut:

1. Terkait dengan kinerja agen penjualan, maka Manajemen perlu melakukan evaluasi kinerja, apakah perlu melakukan penggantian agen penjualan yang sudah ada dan menggantikannya dengan melakukan penambahan personil tenaga penjualan *in house* atau tetap mempertahankan agen yang ada namun diberlakukan kebijakan pemberian insentif kepada agen penjualan yang mana tujuan dari semuanya adalah untuk meningkatkan penjualan unit kios.
2. Mengingat bahwa cara pembayaran yang paling dipilih oleh pembeli adalah dengan cara kredit ke bank, maka Manajemen lebih meningkatkan kerja sama dengan pihak bank lainnya sehingga calon pembeli lebih mempunyai banyak pilihan bank untuk mengajukan kredit kepemilikan unit kios.
3. Terkait dengan pembayaran cicilan kepada perusahaan maka perlu diberlakukan kebijakan bahwa calon pembeli dapat menentukan lama angsuran sendiri tanpa mengikuti lama angsuran yang sudah ditetapkan oleh perusahaan sehingga dapat menarik pembeli lebih banyak lagi.

4. Perusahaan perlu mengkaji ulang mengenai kinerja dan jumlah tenaga penjualan yang dimiliki perusahaan, perlu diadakan pelatihan-pelatihan yang dapat meningkatkan kemampuan tenaga penjual tersebut, sehingga meningkatkan penjualan perusahaan.