

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Ada hubungan positif yang signifikan sistem pengendalian manajemen terhadap efektivitas kegiatan penjualan PT.Solindo sebesar 62.88%, dengan demikian hasil pengujian tersebut membuktikan bahwa hipotesis dapat diterima.
2. Peranan sistem pengendalian manajemen yang dilakukan oleh perusahaan diupayakan berdasarkan langkah-langkah: penyusunan program penjualan, penyusunan anggaran, pelaksanaan pengendalian anggaran, pengukuran kinerja, pelaporan dan analisis. Pengendalian manajemen penjualan yang dilakukan oleh perusahaan telah dikatakan cukup efektif, diantaranya:
 - a. Program yang dijalankan oleh bagian penjualan merupakan implementasi dari strategi yang dijabarkan dalam perencanaan strategi pada PT.Solindo.
 - b. Anggaran penjualan yang diupayakan oleh PT.Solindo ini bersifat realistis, oleh karenanya perusahaan mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan dalam anggaran penjualan tersebut, sehingga dalam penyusunan anggaran penjualan ini dikatakan telah efektif.
 - c. Dalam menganalisis anggaran penjualan, manajer mempertimbangkan penyimpangan-penyimpangan anggaran penjualan pada tahun lalu dan perubahan-perubahan yang terjadi.

- d. Dalam analisis penjualan 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%.
3. Penjualan produk perusahaan yang dilakukan sebagai kegiatan penghasil keuntungan bagi perusahaan dapat dinilai cukup efektif, diantaranya:
 - a. Proses yang dilakukan melibatkan bagian-bagian perusahaan yang berbeda, sehingga perlakuan kontrol atau mengecek dapat terlaksana dengan baik.
 - b. Biaya penjualan yang ditetapkan perusahaan dan realisasinya menghasilkan simpangan yang kecil dan mewujudkan bahwa anggaran penjualan yang dibuat oleh manajemen perusahaan telah efektif.
 - c. Penyusunan anggaran penjualan PT.Solindo sebagai alat tolak ukur dan menjadi alat bagi manajemen untuk mengarahkan perusahaan, mendorong bagian penjualan dalam mencapai target penjualan.

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian, penulis mencoba memberikan saran perbaikan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PT.Solindo dimasa yang akan datang antara lain:

- a. Perusahaan perlu meningkatkan sistem pengendalian manajemen agar efektivitas kegiatan penjualan semakin meningkat.
- b. Sebaiknya analisis biaya penjualan lebih berperan dalam peningkatan penjualan.

- c. Adanya pembagian tugas dan wewenang yang lebih jelas dalam perusahaan agar tidak terjadi perangkapan tugas.
- d. Menjaga kualitas produk yang dihasilkan agar dapat lebih bersaing dengan pesaing lainnya.
- e. Sebaiknya lebih meningkatkan kegiatan personal selling untuk kegiatan penjualannya. Dengan cara ini diharapkan penjualan produk alas sepatu lebih meningkat lagi, dengan pendekatan kepada konsumen yang belum melakukan transaksi dengan perusahaan.