

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan penulis pada PT SKD mengenai peranan controller dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian penjualan yang diterapkan pada PT SKD telah memadai. Hal ini dapat dilihat dari pelaksanaan pengendalian sebagai berikut:

a. Struktur, tanggungjawab, dan wewenang pada PT SKD sudah jelas, sehingga setiap bagian mengetahui hak dan kewajiban masing-masing yang dapat menunjang kelancaran proses penjualan.

b. Setiap bagian turut serta dalam mendukung penyusunan anggaran penjualan untuk setiap periode sehingga dapat mendukung rencana penjualan.

c. Controller senantiasa melakukan perbandingan antara anggaran dan realisasi penjualan, serta melakukan tindakan koreksi apabila terjadi penyimpangan dalam perusahaan.

2. Controller pada PT SKD sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari:

a. Controller PT SKD memiliki karakteristik yang baik yang mendukung peranannya sebagai controller, serta memenuhi semua kualifikasi dari segi kualitas personal yang baik, kemampuan teknis, pertimbangan bisnis, keahlian berkomunikasi, kemampuan interpersonal, dan tanggungjawab ganda.

- b. Peranan controller dalam menjalankan fungsi perencanaan, pengendalian, pelaporan, akuntansi, dan tanggungjawab lainnya, dinilai berhasil dalam melaksanakan fungsi normatifnya.
 - c. Controller PT SKD sangat mendukung kegiatan usaha perusahaan, termasuk dalam menetapkan anggaran dan standar penjualan, analisis terhadap prestasi, serta menganalisis faktor yang menyebabkan terjadinya penyimpangan.
3. Berdasarkan dari hasil penelitian serta pembahasan, penulis menemukan kelemahan yang terdapat dalam perusahaan, controller pada PT SKD merupakan kepala bagian manajemen administrasi, sehingga tugas dan tanggungjawabnya sangat berat dan terlampaui luas cakupannya.

5.2 Saran

Saran-saran yang dapat penulis berikan terkait dengan hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan, setelah mengadakan penelitian, pembahasan, dan analisis mengenai peranan controller dalam pengendalian penjualan guna menunjang efektivitas penjualan pada PT SKD, penulis mencoba memberikan saran yang mungkin dapat dijadikan masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan, yaitu kedudukan controller sebaiknya terpisah dengan bagian administrasi, sehingga fungsi dari controller dapat dilaksanakan secara maksimal dan juga agar tugas dan tanggungjawab controller tidak terlalu luas cakupannya, sehingga dapat mengurangi penyimpangan dan meningkatkan penjualan lebih baik lagi.

2. Bagi peneliti selanjutnya, guna mendapatkan penelitian yang lebih baik di masa yang akan datang, maka pada penelitian selanjutnya yang menggunakan judul sama atau hampir sama dengan yang dilakukan penulis diharapkan dapat mengkaji dalam mengenai peranan controller, bukan hanya dalam pengendalian penjualan saja.