

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. SIMPULAN

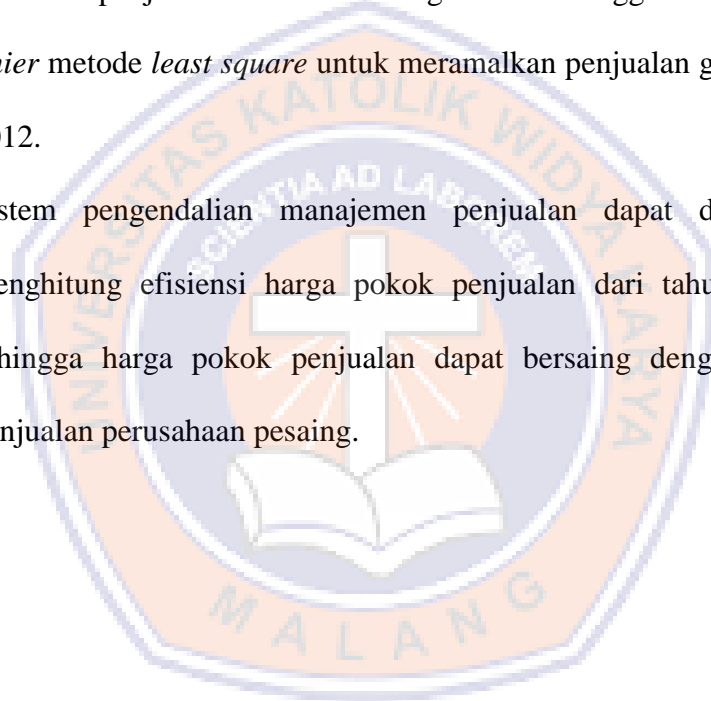
1. Pabrik Gula Kebon Agung Malang adalah perusahaan yang bergerak dibidang produksi gula. Sistem Pengendalian Manajemen bagian penjualannya belum dilaksanakan secara efektif dan efisien. Target penjualan dan realisasi penjualan menunjukkan selisih volume penjualan yang besar.
2. Dalam menerapkan Sistem Pengendalian Manajemen penjualan yang efektif dan efisien dapat dilihat dari penetapan target penjualan yang kurang tepat dengan realisasi yang dijalankan oleh perusahaan, karena kurang produktifnya bagian penjualan sehingga tujuan yang diharapkan tidak efektif dan efisien.
3. Dalam menghadapi masalah tersebut perubahan ini mengusulkan memperbaiki penetapan target penjualan dengan menggunakan analisis trend linier dan mengevaluasi Sistem Pengendalian Manajemen penjualan agar dapat diketahui permasalahan yang menyebabkan volume penjualan perusahaan tidak mengalami peningkatan. Perusahaan tanpa mempunyai sistem pengendalian yang tidak memadai tidak mampu mencapai tujuan organisasi. Dengan sistem pengendalian manajemen pengolahan seluruh kegiatan perusahaan dalam rangka pencapaian tujuan utama perusahaan dapat terlaksana secara efektif dan efisien sesuai kebijakan yang

ditetapkan sebelumnya. sistem pengendalian manajemen dibutuhkan untuk memantau aktivitas di dalam organisasi

B. SARAN

Berdasarkan hasil analisis Sistem Pengendalian Manajemen pada perusahaan maka penulis memberikan saran yang dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan adalah sebagai berikut:

- a. *Forecast* penjualan dilakukan dengan cara menggunakan analisis *trend linier* metode *least square* untuk meramalkan penjualan gula tahun 2010 – 2012.
- b. Sistem pengendalian manajemen penjualan dapat digunakan untuk menghitung efisiensi harga pokok penjualan dari tahun 2010 – 2012 sehingga harga pokok penjualan dapat bersaing dengan harga pokok penjualan perusahaan pesaing.



Daftar Pustaka

- Bella, Fransiska. 2004. “ Evaluasi sistem pengendalian manajemen penjualan dalam meningkatkan volume penjualan “. Skripsi. Universitas Katolik Widya Karya Malang.
- Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta : Prenada Group.
- Daft, Richard. 2006. *Management Manajemen*. Jakarta : Salemba empat.
- Dony. 2007. “ Efisiensi dan efektivitas sistem pengendalian manajemen dalam peningkatan penjualan pada PT. Ciptaplasindo Raya Sidoarjo ”. Skripsi. Universitas Katolik Widya Karya Malang.
- Hafarin, 2007. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta : Salemba empat.
- Halim, Abdul, Ahmad Cahyono dan Muh. Fakri Husein. 2000. *Sistem pengendalian manajemen*. Jakarta : Salemba empat.
- Harmono, 2007. “ Manajemen keuangan berbasis balanced scorecard, teori, kasus, dan riset berbasis “. Edisi ke satu. Jakarta : Bumi Aksara.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Ketler. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Macanan Cemerlang.
- Meleong, Lexy J. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung. PT Remajaya Rosdakarya offset
- Mulyadi dan Setiawan Jonny. 2001. *Sistem perencanaan dan pengendalian manajemen*. Jakarta : Salemba Empat.

Rahayu, Maria Dewi. 2004. "*Fungsi sistem pengendalian manajemen penjualan guna meningkatkan volume penjualan pada perusahaan sepatu rahayu*". Skripsi. Universitas Katolik Widya Karya Malang.

Soeharman, Bonnie. *Memahami motivasi sebagai dasar efektifitas dan efisiensi perancangan sistem pengendalian manajemen di dalam pencapaian strategi badan usaha*. Jurnal akuntansi dan teknologi informasi. Volume 2. nomor 2. November 2004.

Suryabrata, Sumadi. 2005. *Metodologi Penelitian*. Jakarta : PT> Raya Grafindo Persada.

Sutanta, Edhy. 2003. *Sistem informasi manajemen*. Yogyakarta : Graha Ilmu.

Tinawati, Ernie Sule dan Kurniawan Saefulah. 2005. *Pengantar Manajemen*. Jakarta : Prenada Media Group.

