

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) serta pembahasan yang didasarkan pada teori-teori yang relevan dengan masalah yang dibahas, penulis menarik simpulan bahwa:

1. Proses Penyusunan Anggaran pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero).

Anggaran penjualan PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) telah disusun dan diterapkan secara memadai. Hal ini didukung oleh faktor-faktor sebagai berikut:

- a. Penyusunan anggaran penjualan pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) telah memenuhi karakteristik anggaran, sebagai berikut:
 - a) Anggaran dinyatakan dalam ukuran satuan moneter. Anggaran PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) disusun dalam satuan Rupiah dan Dollar.
 - b) Anggaran penjualan PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) mencakup jangka waktu satu tahun.
 - c) Anggaran penjualan disusun melalui pendekatan *bottom-up*, maka tiap tingkatan memiliki kesepakatan bersama sehingga anggaran penjualan berisi komitmen dan kemampuan manajemen yang sesuai dengan kesanggupan masing-masing tingkatan.
 - d) Usulan anggaran selalu ditelaah dan disetujui oleh pihak yang berwenang lebih tinggi dari penyusun anggaran.

- e) Setelah disahkan, anggaran tidak dapat diubah kecuali pada saat kondisi tertentu.
 - f) Secara periodik, realisasi anggaran dibandingkan dengan anggaran dan kemudian penyimpangan yang terjadi dianalisis dan dijelaskan.
- b. Syarat-syarat anggaran telah dipenuhi dengan baik, antara lain:
- a) PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) membagi tugas fungsional dengan jelas dan menentukan garis wewenang dan tanggung jawab yang tegas.
 - b) Adanya sistem akuntansi yang memadai pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero).
 - c) Anggaran penjualan yang disusun telah didasarkan pada penelitian dan analisis yang akurat.
 - d) Adanya dukungan aktif dari semua tingkatan manajemen dalam penyusunan anggaran penjualan.
- c. Fungsi anggaran penjualan telah dilaksanakan dengan baik, sebagai berikut:
- a) Anggaran penjualan yang disusun berfungsi memberikan arah serta memberikan target-target yang harus dicapai oleh perusahaan di masa yang akan datang.
 - b) Fungsi koordinasi terlihat dari adanya partisipasi setiap bagian dalam menyusun dan menetapkan anggaran sehingga dapat memberikan arah dan tujuan dalam menjalankan kegiatan usahanya dan setiap bagian dapat saling bekerja sama dalam mencapai tujuan tersebut.

- c) Anggaran penjualan digunakan untuk mengendalikan pelaksanaan kegiatan penjualan dengan membandingkan antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan.
 - d) Anggaran dalam penyusunannya, mengikutsertakan peran serta para pelaksana anggaran, sehingga dapat digunakan untuk memotivasi mereka dalam melaksanakan rencana, mencapai tujuan sekaligus untuk mengukur prestasi mereka.
2. Anggaran Penjualan Berperan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero).

Anggaran penjualan berfungsi sebagai alat pengendalian penjualan pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero). Hal ini dapat dilihat dari tahap-tahap pengendalian penjualan PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero), sebagai berikut:

- a. Pihak perusahaan selalu menerbitkan laporan pelaksanaan secara periodik baik laporan triwulan maupun laporan tahunan.
- b. Perbandingan antara pelaksanaan dengan realisasi anggaran selalu dilakukan oleh perusahaan.
- c. Perusahaan selalu melakukan analisis untuk mengetahui penyebab terjadinya penyimpangan realisasi penjualan dari anggarannya.
- d. Perusahaan mengumpulkan dan mengembangkan alternatif yang sesuai dengan penyimpangan yang terjadi.
- e. Perusahaan melakukan tindakan koreksi dari berbagai alternatif yang telah dikembangkan dan telah sesuai dengan penyimpangan yang terjadi.

f. Perusahaan melakukan penilaian terhadap laporan untuk menetapkan diadakannya perbaikan sebagai tindak lanjut dari penyimpangan yang terjadi.

3. Diterimanya Hipotesis

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh hasil persentase sebesar 85.50% atas pengukuran manfaat anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas pengendalian penjualan. Dengan demikian, sesuai dengan ketentuan yang dikemukakan oleh Champion, maka analisis yang penulis ajukan yaitu: “Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan” pada PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) Bandung, dapat diterima.

4. Kelemahan Perusahaan

PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero) memiliki struktur organisasi yang membagi tugas fungsional dengan jelas dan menentukan garis wewenang dan tanggung jawab yang tegas. Berdasarkan analisis terhadap struktur organisasi PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero), penulis menemukan adanya kelemahan, perihal posisi jabatan dari Bagian Satuan Pengawasan Intern perusahaan. Posisi jabatan Bagian Satuan Pengawasan Intern perusahaan, setara dengan jabatan Kepala Bagian. Hal ini dapat menimbulkan hal yang riskan seperti berkurangnya independensi, kredibilitas maupun terjadinya *conflict of interest* pada Satuan Pengawasan Intern.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis memiliki beberapa saran terkait dengan struktur organisasi PT Perkebunan Nusantara VIII (Persero), yang penulis anggap dapat bermanfaat bagi perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian terhadap struktur organisasi perusahaan, diketahui bahwa tingkat satuan pengawasan intern perusahaan berada pada tingkat yang setara dengan kepala bagian perusahaan, walaupun memiliki tanggung jawab penuh terhadap Direktur Utama dan memiliki *job description* yang jelas serta memiliki peranan sebagai *tool* bagi Direktur Utama.

Hal ini penulis anggap terlalu riskan di dalam proses pengawasan intern. Mengapa demikian? Bila disesuaikan dengan konsep pengawasan intern yang baik atau sempurna, tingkat satuan pengawasan intern seharusnya berada pada tingkat yang lebih tinggi di atas bagian yang diawasi, bukan setara dengan bagian yang diawasi oleh satuan pengawasan intern tersebut. Hal ini dilakukan guna mendukung kredibilitas serta independensi satuan pengawasan intern dalam menjalankan tugasnya. Satuan pengawasan intern yang berada pada tingkat yang lebih tinggi di atas bagian yang diawasinya, dapat menghindari terjadinya *conflict of interest* di antara mereka serta mampu bekerja tanpa tekanan dari bagian yang diawasinya.