

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan maka dapat ditarik beberapa simpulan:

1. Proses penyusunan anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan Fa Kecap Merak adalah adanya komunikasi antara atasan dan bawahan, adanya komite anggaran senantiasa menyarankan revisi jika terjadi perubahan kondisi yang signifikan, revisi usulan anggaran yang telah disetujui oleh komite anggaran dirancang menjadi anggaran perusahaan atau dijadikan acuan pelaksanaan kegiatan, anggaran penjualan ditelaah terlebih dahulu oleh pihak yang berwenang lebih tinggi dari penyusun anggaran, anggaran penjualan dibuat untuk periode 1 tahun dengan tahun anggaran berdasarkan tahun takwim, anggaran yang disusun merupakan hasil kesepakatan bersama, anggaran disusun berdasarkan pada penelitian dan analisis yang akurat.
2. Anggaran penjualan perusahaan Fa Kecap Merak dapat digunakan sebagai alat perencanaan hal tersebut dapat dilihat dengan adanya manajemen yang melakukan analisis atas informasi dalam perencanaan anggaran penjualan.
3. Anggaran penjualan perusahaan Fa Kecap Merak dapat digunakan sebagai alat pengendalian dapat dilihat dengan dibentuknya pengendalian penjualan yang

dilakukan oleh perusahaan sehingga perusahaan dapat mencapai penjualan yang telah ditetapkan.

4. Fa Kecap Merak jika dilihat pada prosedur penyusunan anggaran penjualannya, sudah memiliki perencanaan strategi yang baik, adanya komunikasi antara atasan dan bawahan yang searah, serta penyusunan anggaran penjualan telah ditelaah terlebih dahulu oleh pihak yang berwenang yang lebih tinggi sehingga dapat tercapai efektivitas penjualan.
5. Dilihat dari kriteria anggaran yang dimiliki oleh Fa Kecap Merak sudah memadai dimana anggaran dinyatakan dalam satuan uang, kejelasan pada saat pembuatan anggaran yaitu setiap periode satu tahun berdasarkan tahun takwim, adanya target penjualan yang harus dicapai untuk satu tahun tertentu, dengan terpenuhinya kriteria anggaran penjualan yang memadai tersebut maka dapat meningkatkan efektivitas penjualan.
6. Fa Kecap Merak memiliki kriteria anggaran penjualan yang baik, dapat dilihat bahwa anggaran telah disusun berdasarkan penelitian dan analisis yang akurat, dilakukannya pencatatan di setiap transaksi untuk menginformasikan mengenai realisasi anggaran, serta anggaran penjualan yang telah disusun merupakan kesepakatan bersama, dilihat dari itu semua maka kriteria anggaran penjualan sangat berperan dalam mencapai efektivitas penjualan.
7. Pemanfaatan anggaran penjualan dalam perencanaan dan pengendalian pada Fa Kecap Merak dinilai sangat membantu dalam meningkatkan efektivitas penjualan di dalam perusahaan karena dengan adanya perencanaan dan pengendalian ini maka

anggaran yang sebelumnya telah disusun dapat terlaksana dengan lebih terorganisasi disertai dengan pengawasan yang memadai dapat menghindari penyimpangan-penyimpangan yang akan terjadi.

8. Melalui hasil analisis data yang telah dilakukan penulis dimana persentasenya mencapai 87,5% yang menjawab ya, maka dari data tersebut menyatakan bahwa anggaran penjualan Fa Kecap Merak sudah memiliki pengendalian yang efektif.
9. Fa Kecap Merak sudah melakukan peningkatan pengendalian penjualan dengan baik, hal tersebut terlihat melalui data-data yang diperoleh penulis melalui responden sebanyak 93,33% menyatakan ya Fa Kecap Merak memiliki peningkatan pengendalian penjualan yang sangat berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan.
10. Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan, maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya yaitu “Anggaran penjualan akan sangat berperan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam upaya meningkatkan efektivitas penjualan” dapat diterima.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan yang diuraikan diatas, penulis mencoba memberikan saran-saran sebagai dasar pertimbangan dan masukan bagi Fa Kecap Merak:

1. Dalam penyusunan anggaran penjualan Fa Kecap Merak perlu memperhatikan faktor-faktor eksteren yang akan mempengaruhi pelaksanaan operasional

perusahaan, sehingga dapat dihindari selisih yang terlalu besar antara anggaran dan realisasinya.

2. Anggaran penjualan Fa Kecap Merak sudah cukup berperan, namun didalam pedoman penyusunan anggaran perusahaan sebaiknya disempurnakan, antara lain prosedur formal untuk langkah selanjutnya terhadap adanya penyimpangan material dari hasil penjualan Fa Kecap Merak. Sehingga dalam pelaksanaannya dapat dijalankan secara lebih jelas dan konsisten, agar kegiatan penjualan dapat dipertahankan pada bulan berikutnya, serta dapat terkendali lebih baik.

1.3 Keterbatasan

Ada beberapa keterbatasan dalam skripsi ini, sehingga menyebabkan skripsi ini kurang sempurna, antara lain:

1. Peneliti dalam beberapa data perusahaan tidak terlalu lengkap karena pihak perusahaan tidak memberikan data mengenai sejarah perusahaan secara keseluruhan, dan profil perusahaan pun tidak lengkap. Oleh karena itu data yang diperoleh hanya berdasarkan hasil wawancara yang sudah dilakukan penulis pada salah satu responden.
2. Peneliti tidak mencantumkan data-data penjualan, yang dapat digunakan sebagai gambaran realisasi perusahaan di setiap bulannya pada proses penjualan Fa Kecap Merak.