

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan pada CV. X, maka penulis mengambil simpulan sebagai berikut:

1. CV. X belum mengklasifikasikan biaya pemasaran dengan tepat, karena perusahaan menggolongkan biaya pemasarannya berdasarkan pada jenis pemasarannya. Sedangkan untuk melakukan pengklasifikasian biaya pemasaran dibutuhkan klasifikasi berdasarkan fungsi pemasaran. Karena itu penulis telah melakukan pengklasifikasian biaya pemasaran dengan tepat berdasarkan fungsi pemasaran.
2. Biaya pemasaran berpengaruh terhadap meningkatnya penjualan di CV. X, selain itu penulis telah melakukan analisis bahwa penjualan juga dipengaruhi oleh adanya faktor internal dan faktor eksternal. Dimana terdapat hubungan antara penjualan, faktor internal dan faktor eksternal.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang penulis kemukakan di atas, maka penulis berusaha untuk memberikan saran-saran yang kiranya dapat berguna bagi perusahaan.

1. Perusahaan sebaiknya menggolongkan biaya pemasaran berdasarkan fungsi pemasaran, sehingga perusahaan dapat dengan mudah membandingkan biaya pemasaran yang sudah ada, dan perusahaan dapat dengan mudah melakukan

analisis dan tindakan perbaikan dengan cepat apabila terjadinya penyimpangan-penyimpangan.

2. Berhubung CV. X memiliki barang dagangan berupa produk kimia yang harga jualnya sangat dipengaruhi oleh harga pasar, maka sebaiknya perusahaan perlu selalu memantau dan memprediksi harga pasar agar dapat mengantisipasi omset penjualan yang direncanakan.
3. Perusahaan sebaiknya membenahi pembuatan laporan laba/rugi yang benar agar selaras dengan neraca (*Statement of Financial Position*).