

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam mendukung efektivitas penjualan, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Penyusunan anggaran penjualan sudah memadai.

Dimana dalam penyusunan anggaran yang dilakukan oleh PT. Kelinci menganalisis informasi masa lalu dan perubahan lingkungan eksternal.

2. Anggaran penjualan dinyatakan dalam satuan uang dan satuan yang lain.

Hal ini mempermudah direktur dalam melakukan perbandingan antara anggaran dengan realisasi penjualan

3. Anggaran yang dibuat mencakup jangka waktu satu tahun

Anggaran yang dibuat oleh PT. Kelinci dibuat dalam skala satu tahun dengan membagi kedalam triwulan, hal ini dilakukan karena dinilai akan mempermudah proses perhitungan.

4. Anggaran dibuat oleh staff bawahan dan disetujui oleh direktur

Hal ini sudah dilakukan oleh PT. Kelinci, dimana anggaran dibuat oleh staff direktur kemudian disetujui oleh direktur.

5. Anggaran dibuat sesuai kriteria penyusunan anggaran.

Anggaran yang dibuat oleh PT. Kelinci telah sesuai dengan kriteria penyusunan anggaran.

6. Adanya analisis penyimpangan yang dilakukan oleh staf direktur sehingga dapat diketahui besarnya penyimpangan yang terjadi.

Pernyataan di atas disimpulkan berdasarkan hal-hal sebagai berikut:

1. Penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan memenuhi karakteristik anggaran:
 1. Anggaran penjualan dinyatakan dalam satuan uang
 2. Anggaran penjualan mencakup jangka waktu tertentu
 3. Anggaran penjualan melibatkan elemen penjualan
 4. Anggaran penjualan disusun oleh staff bawah untuk disahkan dan disetujui oleh direktur
 5. Secara berkala, anggaran penjualan dilakukan pengukuran atas pelaksanaan penjualan.
2. Berfungsinya anggaran secara normatif
 1. Anggaran penjualan yang dilakukan oleh perusahaan direncanakan terlebih dahulu.
 2. Segala aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan mengacu pada pencapaian target.
 3. Anggaran penjualan memudahkan pengkoordinasian dalam pelaksanaan kegiatan penjualan
 4. Dengan adanya anggaran penjualan memudahkan proses pengawasan atas kegiatan penjualan
 5. Anggaran penjualan yang dievaluasi dapat dilakukan tindakan perbaikan khususnya pada penyimpangan yang signifikan.

Dengan hasil perhitungan pengujian hipotesis yang telah dilakukan maka di dapatkan hasil sebesar 78,46%. Dimana menurut Dean J.Champion kriteria tersebut memiliki peranan yang sangat signifikan, yang artinya anggaran penjualan sangat berperan dalam membantu manajemen dalam menunjang efektifitas penjualan.

Akan tetapi pada penyusunan anggaran yang dilakukan oleh PT. Kelinci, penulis menemukan beberapa kelemahan yang terjadi antara lain:

1. Tidak ada tindak lanjut yang dilakukan secara langsung ketika terjadi penyimpangan anggaran.
2. Tidak ada prosedur formal mengenai tindak lanjut atas penyimpangan yang materiil, yang seharusnya terdapat dalam pedoman penyusunan anggaran.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan serta simpulan yang penulis kemukakan, penulis berusaha mencoba memberikan saran yang mungkin berguna sebagai pertimbangan atau masukan bagi perusahaan, yaitu :

1. Perlunya prosedur formal mengenai tindak lanjut dari laporan hasil penjualan yang dihubungkan dengan anggaran, agar pelaksanaan revisi anggaran penjualan dapat terkoordinasi dengan baik.
2. Perlu diadakan koreksi atau tindakan langsung terhadap penyimpangan yang terjadi pada saat periode anggaran itu berjalan.