

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Dari hasil penelitian mengenai pengaruh peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam usaha meningkatkan efektifitas penjualan maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam usaha meningkatkan efektifitas penjualan pada PT. Sari-Sari cukup berpengaruh karena telah memenuhi kriteria sebagai berikut:
  - a) Anggaran penjualan dinyatakan dalam satuan uang dan didukung oleh satuan yang lain sehingga memudahkan Direktur dalam melakukan perbandingan antara anggaran dengan realisasi penjualan.
  - b) Anggaran penjualan yang disusun oleh PT. Sari-Sari mencakup jangka waktu satu tahun yang dirinci ke dalam triwulan.
  - c) Perusahaan telah menetapkan pedoman khusus penyusunan anggaran penjualan sehingga memudahkan penyusunan anggaran penjualan
  - d) Sebelum menyusun anggaran penjualan, PT. Sari-Sari mempersiapkan estimasi penjualan dan data lain yang relevan

dengan mempertimbangkan faktor ekstern dan intern sehingga efektifitas penjualan dapat tercapai.

e) Anggaran penjualan pada PT. Sari-Sari disusun dengan melakukan langkah-langkah anggaran yang memadai sehingga berpengaruh terhadap efektifitas penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian.

2. Perencanaan dan pengendalian penjualan pada PT. Sari-Sari cukup baik yang secara langsung berhubungan dengan efektifitas penjualan. Hal ini dapat diketahui dari beberapa hal berikut:

a) Adanya laporan penjualan yang disusun setiap triwulan oleh staf direktur sehingga dapat diketahui selisih antara anggaran dan realisasinya.

b) Adanya analisis penyimpangan yang dilakukan oleh staf direktur sehingga dapat diketahui besarnya penyimpangan yang terjadi pada periode yang bersangkutan.

c) Adanya tindak lanjut terhadap penyimpangan sehingga penyimpangan semacam ini tidak terjadi lagi di masa yang akan datang.

3. Penyusunan anggaran penjualan pada PT. Sari-Sari masih memiliki kelemahan, antara lain:

- Belum adanya prosedur formal tindak lanjut atas penyimpangan yang materiil, yang seharusnya terdapat dalam pedoman penyusunan anggaran penjualan

- Tindak lanjut yang dilakukan hanya dimaksudkan agar tidak terjadi penyimpangan yang sama di masa yang akan datang.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kelemahan-kelemahan yang disebutkan di atas, penulis mencoba mengemukakan beberapa saran yang mungkin bermanfaat sebagai berikut:

- Sebaiknya pedoman penyusunan anggaran penjualan dilengkapi dengan prosedur tindak lanjut terhadap adanya penyimpangan materiil dari hasil penjualan dan anggaran penjualan sehingga lebih jelas dan konsisten dalam pelaksanaannya.
- Sebaiknya tindak lanjut yang dilakukan tidak hanya dimaksudkan untuk menghindari penyimpangan yang sama tetapi akan lebih baik jika tindak lanjut tersebut juga dimaksudkan untuk pengembangan usaha di masa yang akan datang sehingga efektifitas penjualan dapat tercapai dengan lebih baik lagi, misalnya dengan memperluas daerah pemasaran sehingga memungkinkan terjadinya peningkatan volume penjualan di masa yang akan datang.
- Anggaran dan laporan penjualan sebaiknya diuraikan atau dirinci ke dalam jangka waktu bulanan agar analisis penyimpangan dan tindak lanjut dapat dilakukan dengan lebih baik, dan akan lebih baik lagi jika anggaran dan laporan penjualan tersebut, diuraikan untuk setiap daerah pemasarannya sehingga analisis penyimpangan dan tindak lanjutnya lebih jelas dan tepat.