

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan mengenai peranan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian biaya penjualan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penyusunan anggaran penjualan pada CV. Maju Makmur telah cukup efektif, karena telah dilaluinya prosedur penyusunan anggaran penjualan dengan semestinya, yang melibatkan pihak tertinggi atau para manajer sampai pihak terendah di dalam manajemen.
2. Pengendalian biaya penjualan pada CV. Maju Makmur telah cukup efektif, karena telah dilaluinya proses pengendalian biaya penjualan melalui biaya-biaya yang telah dikendalikan serta anggaran untuk mencapai target penjualan yang dikehendaki, hal ini terlihat dari anggaran penjualan dan realisasinya.
3. Peranan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian biaya penjualan. Anggaran penjualan pada CV. Maju Makmur dapat mengendalikan biaya penjualan, hal ini dapat dilihat dari koefisien korelasi sebesar 0.984021129 yang artinya terdapat hubungan yang kuat antara anggaran penjualan dengan pengendalian biaya penjualan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan dapat mengendalikan biaya penjualan.

5.2 Saran

Atas dasar penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan serta simpulan yang telah dibuat, maka penulis mencoba untuk memberikan saran yang diharapkan bermanfaat bagi CV. Maju Makmur yaitu:

1. Perusahaan harus mengevaluasi kembali anggaran penjualan jika memang hasilnya melenceng jauh dari pencapaian penjualan dan dalam membuat anggaran, perusahaan harus mengumpulkan data historis yang akurat dan lengkap dengan melihat kondisi ekonomi ke depannya.
2. Perusahaan harus mengupayakan biaya penjualan yang telah dikeluarkan tersebut tepat pada sasarannya, yaitu hasil yang dicapaipun dapat menutupi biaya penjualan yang telah dikeluarkan dengan kata lain perusahaan mendapatkan profit.