

BAB V**KESIMPULAN DAN SARAN****5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai anggaran penjualan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Penyusunan anggaran penjualan pada PT. KS dilakukan menggunakan metode *Top Down Approach*, yaitu dimana pemimpin perusahaan yang menentukan jumlah anggaran dan kemudian memberikan jumlah tersebut pada karyawan yang berkompeten, sehingga penyusunan anggaran masih bersifat sentralisasi.

Anggaran penjualan mobil merek DAIHATSU disusun setiap bulan dalam satuan unit saja dan tidak dalam satuan mata uang.

2. Pengendalian anggaran penjualan pada PT. KS dilakukan setelah penjualan terjadi dengan cara melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan anggaran penjualan. Evaluasi ini dilakukan pada bulan berikutnya dengan membandingkan antara anggaran penjualan dan realisasi penjualan yang disusun dalam suatu laporan kinerja. Analisis terhadap penyimpangan yang ada dan dilakukannya tindakan koreksi merupakan inti dari kegiatan

pengendalian yang dilaksanakan oleh perusahaan. PT. KS telah menetapkan satuan batas toleransi penyimpangan, yaitu sebesar 10%, untuk menentukan penyimpangan mana yang perlu dianalisis untuk dicari penyebabnya.

3. Dengan adanya anggaran penjualan pada PT. KS, maka perusahaan dapat mengambil tindakan perbaikan jika terjadi penyimpangan selisih yang cukup materiil. Jadi anggaran penjualan di PT. KS sangat berperan penting, dilihat dari hasil yang didapat lebih dari 0, yaitu 0.123; 0.649; 0.713; 0.013 menunjukkan adanya hubungan antara anggaran penjualan dengan efektifitas penjualan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya agar tetap berjalan.

5.2. Saran

Dengan adanya kelemahan peranan anggaran penjualan sebagai alat meningkatkan efektivitas penjualan, maka penulis mencoba mengemukakan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan untuk lebih dapat meningkatkan peranan anggaran penjualan tersebut.

Berikut adalah beberapa saran penulis bagi perusahaan :

1. PT. KS dalam menyusun anggaran penjualan sebaiknya melibatkan peranan tenaga penjualan yang dapat mendukung operasi perusahaan serta memberi masukan tentang keadaan pasar. Dengan mengikutsertakan tenaga penjualan

tersebut maka target penjualan yang dianggarkan dapat menjadi lebih tepat dan lebih realistis.

2. Anggaran penjualan seharusnya disusun dalam satuan mata uang juga sehingga penyimpangan yang terjadi dapat dianalisis lebih jauh lagi.
3. Jika dirasakan oleh perusahaan batas toleransi penyimpangan yang telah ditetapkan tidak sesuai dengan aktivitas penjualan terjadi, maka sebaiknya dilakukan perbaikan atau perubahan.