
BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan penulis pada Dealer Mulyana Motor mengenai Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Pengendalian Dalam Rangka Meningkatkan Efektivitas Penjualan, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa:

1. Anggaran penjualan sebagai alat pengendalian yang dilaksanakan pada Dealer Mulyana Motor telah memadai, hal ini dapat dilihat dari:
 - a. Penyusunan anggaran penjualan oleh Dealer Mulyana Motor sebagai tolak ukur penjualan. Adapun prosedur penyusunan anggaran dalam Dealer sebagai berikut:
 - Semua pihak bersangkutan diberi kesempatan untuk ikut serta dalam penyusunan anggaran.
 - Terdapat komunikasi yang baik antara pimpinan dengan bawahan dalam proses penyusunan anggaran.
 - Setiap usulan yang disetujui dibuatkan anggarannya oleh pihak yang berwenang dan bertanggung jawab untuk memenuhinya.
 - Anggaran perusahaan mempersiapkan analisis singkat keberhasilan anggaran untuk dilakukan perbaikan dan perencanaan baru.

-
- Hasil pelaporan prestasi anggaran diinformasikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.
- b. Membandingkan tolak ukur dan pelaksanaan penjualan yang sesungguhnya.
Melalui penelitian yang dilakukan oleh penulis, diketahui bahwa Dealer mengalami peningkatan penjualan karena penerapan pengendalian penjualan yang baik dari tahun ke tahun sehingga tujuan dealer dapat tercapai. Selain itu, dealer menjadikan kepuasan konsumen sebagai salah satu kriteria pengukuran hasil penjualan.
 - c. Mencari sebab- sebab terjadinya penyimpangan
Penyimpangan yang terjadi pada Dealer Mulyana Motor akibat persaingan yang ketat dengan dealer yang sejenis dan kurangnya promosi. Selain itu, adanya perangkapan tugas bagian gudang dan bagian pemasaran dalam dealer yang dapat mengakibatkan kurang efektifnya kinerja karyawan.
 - d. Mengambil tindakan koreksi
Untuk mengatasi penyimpangan yang terjadi, Dealer perlu melakukan perbaikan dalam kegiatan penjualannya dengan mempromosikan produk yang dijualnya, baik melalui iklan, brosur atau media promosi lainnya. Sebaiknya terdapat pembagian tugas yang jelas dalam Dealer untuk membantu tercapainya pengendalian.
2. Pelaksanaan anggaran penjualan yang dilakukan Dealer Mulyana Motor dapat meningkatkan efektivitas penjualan yang dapat dilihat dari:
 - a. Meningkatnya penjualan dari tahun ke tahun.

- b. Realisasi penjualan lebih besar daripada anggarannya.
3. Anggaran penjualan sebagai alat pengendalian pada Dealer Mulyana Motor sampai sejauh ini sangat berperan dalam rangka meningkatkan efektivitas penjualan, hal ini terlihat dari persentase selisih anggaran penjualan dengan realisasi yang cukup besar.

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian, penulis mencoba memberikan saran perbaikan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi Dealer Mulyana Motor dimasa mendatang, antara lain:

1. Dealer perlu melakukan kegiatan promosi agar penjualan meningkat.
2. Adanya pembagian tugas yang lebih jelas dalam dealer agar tidak terjadi perangkapan tugas.
3. Menjaga kualitas produk agar dapat lebih bersaing dengan pesaing lain.