

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari hasil analisis data dan pembahasan dari bab sebelumnya, maka diperoleh simpulan sebagai berikut ini.

1. Proses penyusunan dan pelaksanaan anggaran penjualan di PRANATA EKA CIPTA, telah dilakukan dengan cukup baik. Dalam prosesnya, perusahaan melakukan langkah – langkah yang sesuai dengan kriteria anggaran perusahaan yang baik. Dalam penyusunan anggaran penjualan, perusahaan menganalisis informasi yang dimiliki pada tahun – tahun sebelumnya sebagai landasan dasar dalam menentukan langkah berikutnya, kemudian menganalisa perubahan lingkungan eksternal yang terjadi untuk dilakukan penyesuaian terhadap anggaran penjualan. Anggaran penjualan diarahkan pada tujuan jangka panjang yang telah ditetapkan oleh perusahaan, seluruh manajer divisi terlibat didalam penyusunan anggaran, dan kegiatan penjualan selalu diawasi oleh divisi marketing agar tidak terjadi kecurangan dalam proses teknis penjualannya, sehingga hasil laporan yang disusun sesuai dengan kuantitas produk yang dijual. Untuk menjaga keakuratan data anggaran penjualan, pencatatan dilakukan secara berkala dalam kurun waktu tiap satu tahun sekali, Namun ada beberapa tahapan yang kurang diperhatikan oleh pihak perusahaan, diantaranya adalah; Sistem koordinasi antara manajer penjualan dengan direksi kadang tidak sesuai dengan sub ordinat yang telah ditentukan oleh kebijakan perusahaan, perusahaan kadang mengambil kebijakan

atau tindakan tanpa koordinasi dengan manajer penjualan. Perusahaan kadang tidak memperhatikan perubahan perekonomian yang sedang lesu, sehingga pada saat terjadi gejolak perekonomian yang kurang baik, perusahaan menyusun strategi anggaran penjualan yang kurang efektif pada masa perekonomian yang sedang lesu. Ketelitian pada pemeriksaan data laporan dengan realisasi penjualan kadang terabaikan, karena system pengawasan yang terkadang tidak mampu melakukan scanning terhadap data laporan dengan realisasi yang terjadi, dan juga perusahaan kadang tidak menjadikan anggaran penjualan sebagai landasan dan tolak ukur dalam penyusunan anggaran penjualan berikutnya, karena kadang direksi hanya berasumsi terhadap pengalaman yang pernah dilakukan, bukan pada data yang telah disusun oleh manajemen.

2. Efektifitas dan efisiensi aktivitas penjualan yang telah dilakukan PRANATA EKA CIPTA cukup baik dan terarah sesuai dengan apa yang direncanakan perusahaan, mulai dari prosedur penjualan yang cukup jelas dan memadai, membuat laporan penjualan dan selalu mengawasinya, penjualan yang telah dilakukan oleh salesman selalu dipantau oleh divisi marketing. Setiap penyimpangan yang terjadi selalu dianalisis dan dievaluasi agar tidak terjadi penyimpangan yang sama untuk keduanya, dan tidak mentoleransi penyimpangan dalam anggaran penjualan. Perusahaan selalu mempertimbangkan biaya pengembalian investasi, dan pengawasan yang dilakukan ternyata dapat menghasilkan laba kotor yang diharapkan untuk memperoleh pengembalian investasi, namun ada dua hal yang luput dari perhatian perusahaan, yaitu; perusahaan kadang tidak mempertimbangkan biaya penjualan yang dikeluarkan,

dan juga pengawasan yang dilakukan tidak berdampak pada pengurangan efisiensi biaya penjualan.

3. Anggaran Penjualan Berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas dan Efisiensi aktivitas penjualan. Besarnya nilai pengaruh Anggaran Penjualan terhadap Efektivitas dan Efisiensi aktivitas penjualan di perusahaan PRANATA EKA CIPTA sebesar 54.70%, sedangkan sisanya 45.30% dipengaruhi oleh faktor lain, yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Peran Anggaran Penjualan dalam Efektivitas dan Efisiensi Aktivitas Penjualan saat ini mulai dirasakan oleh perusahaan – perusahaan yang menggunakan anggaran penjualan sebagai tindakan preventif untuk meminimalisasi kerugian. Perusahaan Pranata Eka Cipta merupakan salah satu perusahaan yang menggunakan metode ini untuk mengembangkan performa perusahaan. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, peneliti memberikan beberapa saran dan rekomendasi yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak perusahaan agar tercipta peningkatan performa dan produktivitas perusahaan Pranata Eka Cipta.

1. Dari penelitian ini didapatkan hasil, bahwa pada proses penyusunan anggaran penjualan terdapat hal – hal yang tidak diperhatikan oleh perusahaan, yaitu; sistem koordinasi yang kurang baik, fleksibilitas anggaran penjualan terhadap perubahan perekonomian, perbandingan realisasi penjualan dengan laporan yang lemah, dan tidak dijadikannya laporan anggaran penjualan sebagai tolak ukur kinerja prestasi penjualan. Peneliti menyarankan, untuk langkah berikutnya sebaiknya perusahaan hendaknya memperbaiki sistem koordinasi dan hieraki tugas yang ada dalam

perusahaan agar setiap divisi bertugas sesuai dengan wewenang dan kapasitasnya, dan tidak terjadi bentrokan kepentingan antara satu divisi dengan divisi lain yang memiliki kedudukan lebih tinggi yang dapat mengganggu sistem kerja yang lainnya. Perusahaan juga perlu untuk membuat laporan anggaran penjualan lebih fleksibel, artinya laporan anggaran penjualan perlu disesuaikan dengan perubahan iklim perekonomian, agar tindakan anggaran penjualan efektif dalam menghadapi lingkungan usaha yang berubah. Perusahaan hendaknya membandingkan realisasi penjualan yang terjadi dengan laporan anggaran penjualan, agar perusahaan dapat mengetahui keakuratan data anggaran penjualan, dan menjadikan anggaran penjualan sebagai tolak ukur tingkat prestasi dan kinerja penjualan.

2. Pada Kegiatan Efektivitas dan Efisiensi Aktivitas Penjualan, perusahaan tidak mempertimbangkan beban biaya yang terjadi dalam penjualan, dan juga perusahaan melakukan pengawasan yang tidak efektif terhadap efisiensi biaya penjualan. Peneliti menyarankan perusahaan agar selalu mempertimbangkan biaya penjualan sebagai beban dalam anggaran penjualan, agar laporan yang disusun oleh perusahaan lebih akurat. Dari sisi pengawasan, perusahaan tidak mampu mencapai tujuan efisiensi biaya penjualan, oleh karena itu peneliti menyarankan dilakukan mekanisme pengawasan yang lebih kreatif, seperti memberikan kebijakan tiap kelebihan anggaran untuk biaya penjualan, dibebankan kepada salesman, hal itu dilakukan agar menekan biaya penjualan dan membuat pihak salesman lebih bertanggung jawab terhadap tugas yang dilakukannya.
3. Anggaran Penjualan berperan positif dan signifikan terhadap Efektivitas dan Efisiensi Aktivitas Anggaran penjualan. Peneliti menyarankan kepada pihak

perusahaan untuk melakukan tahapan anggaran penjualan dengan benar dan teliti sesuai prosedur standar yang telah ditetapkan, karena terbukti dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Anggaran Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Efektivitas dan Efisiensi Aktivitas Anggaran penjualan