

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian pada PT.X, dan membahas hasil penelitian yang diperoleh pada bab sebelumnya mengenai peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam usaha meningkatkan kegiatan penjualan, maka penulis menyimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. PT.X belum memiliki suatu komite anggaran yang berfungsi mengkoordinasikan, mengesahkan, mereview, dan menganalisis anggaran perusahaan sehingga terdapat permasalahan dalam penentuan target dan lemahnya pengawasan pelaksanaan penjualan.
2. Penyusunan anggaran yang dilakukan berdasarkan ramalan penjualan setiap daerah, dimana ramalan tersebut akan diajukan menjadi rencana penjualan per daerah ke pimpinan perusahaan. Penyusunan anggaran penjualan juga hanya didasarkan pada data penjualan periode yang lalu.
3. Dilihat dari analisis penjualan tahun 2006 dengan penjualan tahun 2007, keadaan favourable dapat terjadi dikarenakan meningkatnya keadaan pasar. Hal ini ditandai dengan semakin bertambahnya permintaan pasar akan produk yang ditawarkan oleh PT.X.
4. Dengan menganalisis anggaran penjualan tahun 2007 dibandingkan dengan anggaran 2008 diperoleh suatu kesimpulan bahwa dari total yang dianggarkan terjadi kenaikan pada anggaran tahun 2008 dari anggaran tahun 2007 sebesar 32.05% atau sebesar 71980.21 kg.
5. Dengan mengevaluasi penyimpangan-penyimpangan yang terjadi antara realisasi penjualan pada tahun 2007 dengan anggaran penjualan tahun 2007, dapat kita simpulkan pada tahun 2007 secara keseluruhan terdapat penyimpangan-

penyimpangan yang bersifat unfavourable, dimana penjualan yang terjadi tidak dapat memenuhi anggaran penjualan yang telah ditetapkan.

6. Dari hasil perbandingan antara realisasi penjualan tahun 2007 dan anggaran penjualan tahun 2007 dapat pula disimpulkan bahwa dengan dibuatnya anggaran penjualan dapat membantu meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan. Hal ini ditandai dengan selisih antara realisasi penjualan tahun 2007 dengan anggaran penjualan tahun 2007 bernilai positif.

## **5.2 Saran**

Selain menarik kesimpulan-kesimpulan di atas, penulis juga mencoba memberikan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan untuk memperbaiki kekurangan-kekurangan yang penulis temukan selama melakukan penelitian di PT.X. Saran-saran tersebut adalah:

1. Penulis menyarankan agar perusahaan mulai menerapkan pembuatan anggaran penjualan, sehingga dapat membantu perencanaan dan pengendalian kegiatan penjualan di perusahaan.
2. Setelah dapat diterapkan pembuatan anggaran, hendaknya pihak perusahaan mulai mengadakan suatu pertemuan rutin antar bagian dengan pimpinan perusahaan. Misalnya pertemuan rutin dapat diadakan setiap seminggu sekali dengan maksud merancang dan menyusun anggaran, menetapkan asumsi-asumsi yang diperlukan dalam menyusun anggaran, mengkoordinasikan anggaran dari masing-masing bagian, memeriksa apakah anggaran-anggaran yang diusulkan oleh masing-masing bagian telah dibuat secara realistis dan sesuai tujuan perusahaan, membandingkan kinerja aktual dengan anggaran yang telah ditetapkan, menyiapkan dan menganalisis laporan realisasi, menganalisis penyimpangan antara hasil aktual dengan anggaran dan mencari sebab-sebab penyimpangan tersebut, melakukan revisi atas anggaran atau proses penyusunannya jika diperlukan, memilih tindakan alternatif untuk memperbaiki penyimpangan, dan menilai efektivitas dari tindakan koreksi tersebut untuk membuat perencanaan pada periode berikutnya.

3. Perusahaan sebaiknya memperhatikan tingkat harga jual yang digunakan setiap periodenya jadi tidak menggunakan harga yang sama antara harga jual yang dianggarkan dengan harga jual pada saat realisasi dalam menyusun laporan realisasi penjualan sebab tingkat harga akan mengalami perubahan dimana perbedaan harga juga akan mempengaruhi nilai penjualan perusahaan dan laba perusahaan.
4. Bagian riset dan pemasaran sebaiknya melakukan riset pasar dengan lebih intensif untuk memperoleh data yang cukup sehingga dapat mendukung proses perencanaan dan pengendalian anggaran penjualan lebih optimal.
5. Dalam memanfaatkan peran anggaran penjualan, PT.X perlu untuk membentuk suatu sistem yang dapat mendukung penyimpanan data dengan baik. Sehingga dengan adanya sistem ini dapat memudahkan dalam penyusunan anggaran penjualan.
6. Perusahaan diharapkan selain menyusun rencana jangka pendek sebaiknya perusahaan juga menyusun rencana jangka panjang secara terperinci yang didukung oleh rencana jangka pendek perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya sehari-hari.
7. Dalam menyusun anggaran penjualan sebaiknya perusahaan juga memperhatikan selain dari data penjualan periode yang lalu juga perlu dipertimbangkan faktor-faktor lainnya seperti keadaan ekonomi, sosial, politik, keadaan pasar, dan juga tingkat persaingan.