

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan pada bab IV (empat), maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Anggaran Penjualan pada CV. Mutiara Sejati telah disusun secara memadai, dengan alasan:
  - a. Sebelum membuat anggaran penjualan untuk periode selanjutnya, perusahaan telah melakukan evaluasi atas realisasi penjualan pada periode tersebut yang digunakan sebagai dasar pembuatan anggaran penjualan periode berikutnya.
  - b. Di dalam penyusunan anggaran penjualan periode berikutnya, perusahaan mengkomunikasikan keadaan dan faktor-faktor eksternal mau pun internal yang mungkin akan mempengaruhi realisasi penjualan untuk periode berikutnya.
  - c. Perusahaan memperhitungkan resiko yang mungkin akan terjadi pada penjualan realisasi di periode berikutnya, dengan pertimbangan dari seluruh departemen di perusahaan.
  - d. Perusahaan mendengarkan dan mempertimbangkan masukan dari karyawan baik dari departemen pemasaran dan pembelian yang melakukan penjualan kepada

konsumen secara langsung, dan juga mempertimbangkan masukan dari karyawan operasional yang bekerja di lapangan.

- e. Direktur utama dibantu oleh *general manager* dan manajer pemasaran dan penjualan membuat anggaran penjualan untuk periode selanjutnya, dan mengkomunikasikannya kepada karyawan mengenai anggaran penjualan tersebut agar seluruh karyawan pemasaran dan penjualan dapat memahami dan mencapai target penjualan.
  - f. Penyimpangan yang terjadi tidak bernilai material.
2. Anggaran penjualan pada CV. Mutiara Sejati berperan dalam meningkatkan penjualan pada perusahaan.

## 5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah diusahakan dan dilaksanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun demikian terdapat keterbatasan yang dialami oleh penulis selama melakukan penelitian dan penulisan yang diantaranya adalah :

1. Adanya keterbatasan penelitian dengan menggunakan kuesioner yaitu terkadang pertanyaan dan jawaban yang ada di dalam kuesioner terbatas dan tertutup.
2. Terdapat banyak faktor yang dapat mempengaruhi tingkat efektivitas penjualan di dalam perusahaan, tidak hanya sekedar anggaran penjualan perusahaan.

### 5.3 Saran-saran

Selain kesimpulan di atas, penulis juga memberikan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat melalui sumbangan pemikiran kepada perusahaan (CV. Mutiara Sejati) yang diharapkan dapat membuat perusahaan menjadi lebih baik di kemudian hari serta kepada para peneliti selanjutnya agar menghasilkan kesimpulan penelitian yang lebih baik. Saran-saran penulis dapat sampaikan sebagai berikut:

#### 1. Saran Bagi Perusahaan

- a. Melakukan evaluasi pada laporan realisasi penjualan setiap tiga bulan pada pertengahan periode semesteran, sehingga manajemen dapat mengambil tindakan perbaikan dan juga *replan* bila terjadi kondisi di luar perkiraan.
- b. Evaluasi dilakukan tiap bulan, bila pada bulan berjalan terdapat banyak penjualan di perusahaan.
- c. Setiap penyimpangan baik yang kondisinya materil maupun tidak sebaiknya dievaluasi dan dicari penyebabnya serta tindak perbaikannya.
- d. Perusahaan dapat menggunakan dan memilih analisa yang dikira cocok dengan kondisi perusahaan. Misalkan analisa SWOT (*Strength, Weak, Opportunity, Threat*).

#### 2. Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian dengan memperbanyak variabel penelitian, tidak hanya sekedar

meneliti anggaran penjualan pada perusahaan. Peneliti juga dapat mendapatkan info lebih banyak dengan mewawancarai lebih banyak karyawan pada perusahaan, dan juga bila memungkinkan kepada konsumen perusahaan. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat mengambil seluruh populasi karyawan dan dapat mengumpulkan semua jawaban kuesioner yang diberikan pada perusahaan.

