

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan penulis pada perusahaan “X”, dan dengan didukung oleh data-data yang diperoleh dari perusahaan tersebut, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari setiap aktivitas kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan “X”, perusahaan melakukan perencanaan penjualan berdasarkan pada kapasitas yang terdapat pada perusahaan, dari data penjualan tahun lalu untuk menentukan jumlah permintaan tahun yang akan datang sehingga perusahaan dapat mengetahui target penjualan untuk tahun yang akan datang.
2. Proses penyusunan anggaran penjualan diawali dari pembuatan rencana penjualan untuk periode berikutnya, dengan menggunakan data-data penjualan di tahun sebelumnya sehingga pemilik dapat mengetahui produk mana yang lebih diminati. Dengan demikian, pemilik dapat membuat ramalan produksi dan penjualan yang akan dilakukan untuk tahun berikutnya. Setelah itu, mulai disusun anggaran penjualan yang didasarkan pada data keuangan masa lalu dengan mempertimbangkan kondisi yang terjadi saat ini dan perkiraan kondisi serta kebijakan pemilik untuk periode berikutnya. Kemudian anggaran penjualan dibandingkan dengan realisasi

penjualan untuk mencari selisih penjualan. Selisih ini kemudian akan digunakan untuk melihat besarnya penyimpangan yang terjadi dengan dasar perhitungan anggaran penjualan yang telah disusun. Hasil perhitungannya akan digunakan untuk melihat efektivitas penjualan yang telah terjadi dan bagaimana perusahaan menyikapinya.

3. Peranan anggaran penjualan yang terpenting dalam meningkatkan efektivitas bagi perusahaan adalah untuk menentukan jumlah barang yang akan diproduksi dan dijual sehingga dapat mencegah kelebihan produksi, serta untuk memaksimalkan pendapatan yang dapat diraih perusahaan. Dari anggaran tersebut, pemilik juga dapat mengetahui adanya penyimpangan yang menunjukkan bahwa kegiatan penjualan perusahaan ternyata belum efektif.

5.2 Saran

Saran-saran yang dapat diberikan oleh penulis dari kesimpulan di atas, yaitu sebagai berikut:

1. Pemilik diharapkan untuk melakukan proses seleksi dengan lebih ketat dan melakukan proses pelatihan bagi karyawan agar menjadi lebih trampil, pemilik melakukan evaluasi dan rekoordinasi bersama dengan pihak penyablon, pemilik harus lebih teliti dalam melakukan pengecekan dari kain yang di beli. Hal ini diharapkan dapat mengurangi penyimpangan yang disebabkan oleh kerusakan pada saat produksi.

2. Pemilik harus mulai melakukan koordinasi dengan para sales agent sehingga dapat terjalin kinerja yang sinergis demi mencapai tujuan perusahaan di masa yang akan datang.
3. Pemilik diharapkan untuk memperbaiki sistem pencatatan pada saat proses penggudangan serta melakukan perbaikan koordinasi antara divisi produksi dan divisi penggudangan. Hal ini untuk mencegah terjadinya kelebihan stok dalam gudang yang mengakibatkan sering terjadi kerusakan.
4. Pemilik juga diharapkan untuk melakukan inspeksi terhadap barang di gudang secara berkala untuk mengetahui kondisi barang di gudang. Dengan cara ini, pemilik diharapkan dapat mengetahui jika ada kerusakan dengan lebih dini dan melakukan antisipasi sehingga dapat mengurangi resiko barang yang dikembalikan pelanggan.
5. Pemilik perlu mempekerjakan supervisor untuk membantu pemilik dalam melakukan pengawasan serta membantu dalam perencanaan dan pengendalian terhadap anggaran. Hal ini diperlukan supaya pengawasan dapat berjalan lebih menyeluruh dan juga untuk menjaga objektivitas pemilik dalam penyusunan anggaran dan evaluasinya serta menghindari dari kemungkinan penyusunan target anggaran yang terlalu tinggi atau terlalu rendah.