

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai peranan anggaran penjualan dalam upaya menunjang efektifitas pengendalian penjualan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

Penyusunan anggaran penjualan pada PT.KAI sudah efektif

Hal-hal yang mendukung kesimpulan diatas dimana PT.KAI telah memenuhi karakteristik anggaran.

Terdapat prosedur penyusunan anggaran penjualan.

Pada PT. KAI, pengendalian penjualan yang dilakukan sudah efektif.Hal ini terlihat dari Proses pengendalian penjualan

Dalam melaksanakan pengendalian penjualan, PT. KAI telah menetapkan terlebih dahulu anggaran penjualan sebagai dasar untuk mengevaluasi hasil penjualan. Dalam melaksanakan pengendalian penjualan, PT. KAI membandingkan pelaksanaan penjualan yang sebenarnya dengan anggaran penjualan yang telah ditetapkan. Sebagai tindak lanjut dari hasil perbandingan pelaksanaan penjualan yang sebenarnya dengan anggaran penjualan, PT. KAI menganalisis sebab-sebab penyimpangan terutama penyimpangan negatif.

Tujuan pengendalian penjualan dapat dicapai. Hal ini dapat dilihat dari target penjualan dalam anggaran penjualan cukup tercapai.

Penjualan cukup meningkat dari periode ke periode karena dilakukannya pengendalian penjualan.

Anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan. Sebagai pedoman kerja, Sebagai alat pengkoordinasian kerja, sebagai alat pengendalian, Penilaian/evaluasi

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan serta kesimpulan yang penulis kemukakan, penulis berusaha mencoba memberikan saran yang mungkin dapat berguna sebagai pertimbangan atau masukan bagi perusahaan, yaitu:

1. Mempertahankan prosedur penyusunan anggaran yang telah baik.
2. Peningkatan pelayanan terhadap konsumen.
3. Peningkatan kinerja perusahaan.
4. Menetapkan target perencanaan yang lebih baik artinya angka-angkanya bisa mendekati realisasi yang diterima perusahaan, sehingga tidak menyimpang jauh dari antara target dan realisasi.