

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis mengemukakan kesimpulan sebagai berikut:

- 1 Proses penyusunan anggaran penjualan sudah memadai, dan secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:
 - a. Langkah pertama yang dilakukan PT."X" dalam menyusun anggaran penjualan adalah dengan melakukan rapat yang dipimpin oleh kepala cabang yang dihadiri oleh pihak yang nantinya akan menjalankan anggaran tersebut.
 - b. Anggaran diisi PT."X" telah menjadi komitmen manajemen dalam meningkatkan laba perusahaan.
 - c. Anggaran penjualan disini telah disetujui untuk hanya dapat diubah sekali setahun.
 - d. Anggaran digunakan sebagai alat untuk perbandingan antara rencana dan pelaksanaannya.
 - e. Alat koreksi apabila terjadi penyimpangan.
- 2 Pengendalian penjualan yang dilakukan PT."X" sudah cukup efektif, hal ini karena:

- a. Mencatat prestasi pelaksanaan yang sebenarnya.
 - b. Membandingkan penjualan sesungguhnya dengan anggaran.
 - c. Melakukan analisis selisih
 - d. Menentukan dan melaporkan faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya selisih
 - e. Melakukan tindakan perbaikan atas penyimpangan yang terjadi.
- 3 Anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen sangat berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan, hal ini terlihat dari:
- a. Anggaran penjualan yang disusun oleh perusahaan dapat membantu perusahaan dalam mengantisipasi berbagai penyimpangan yang terjadi
 - b. Anggaran penjualan merupakan suatu alat perencanaan, koordinasi dan pengendalian yang dapat membantu manajemen dalam mengawasi aktivitas perusahaan yang mencakup daerah pemasarannya yang sangat luas.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis akan mencoba untuk mengemukakan beberapa saran yang mungkin dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan penjualan perusahaan. Saran yang diberikan penulis adalah sebagai berikut:

- 1 Penerapan dan penyusunan anggaran di dalam perusahaan sudah baik. Sebaiknya hal ini dipertahankan atau bahkan kalo bisa ditingkatkan lagi kegunaannya dengan cara merekrut manajer yang lebih kompeten.
- 2 Untuk meningkatkan penjualan sebaiknya para *duta arta* diberikan pelatihan yang lebih sering supaya terus berkembang dan supaya tidak ketinggalan dengan perusahaan yang sejenis.
- 3 Untuk lebih meningkatkan ke higienisan gudang atau penyimpanan barang untuk menghindari adanya barang yang rusak dan bisa merugikan konsumen dan perusahaan.
- 4 Upaya untuk menjalin kerjasama dengan konsumen sudah baik, dan kalau bisa lebih ditingkatkan lagi supaya terjalin kepercayaan antara perusahaan dengan konsumen yang lebih tinggi sehingga konsumen bisa lebih mempercayai produk yang ditawarkan oleh perusahaan.