

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan pada PT.X mengenai peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses penyusunan anggaran pada PT.X cukup memadai, hal ini dapat dilihat dari:
  - a. Prosedur penyusunan anggaran penjualan yang memadai. Hal ini dapat dilihat dari penyusunan anggaran yang dilakukan PT.X selalu memperhatikan realisasi penjualan periode lalu, hasil analisis pasar, kondisi perekonomian yang terjadi dan data lainnya yang relevan serta dalam penyusunan melibatkan berbagai pihak yang terkait dalam aktivitas penjualan. Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tersebut kegiatan penjualan dapat dicapai sesuai dengan anggaran yang dibuat oleh PT.X.
  - b. Berfungsinya anggaran secara efektif, yaitu: sebagai alat perencanaan, sebagai sarana komunikasi dan koordinasi, sebagai alat pengalokasian sumber-sumber daya, sebagai alat pengendalian laba dan operasi dan sebagai alat pengevaluasian kinerja dan pemberian insentif. Penerapan sistem anggaran bulanan yang memadai. Hal ini dapat dilihat dari realisasi anggaran yang telah tercapai.

2. Pengendalian penjualan pada PT.X cukup memadai. Hal ini dapat dilihat dari memadainya tahap-tahap pengendalian penjualan yang dilakukan PT.X, yaitu sebagai berikut:
  - a. Penetapan tolok ukur anggaran penjualan yang cukup memadai. Hal ini dapat dilihat dari dilakukannya penyesuaian target penjualan pada setiap bulannya, pihak manajemen secara konsisten memantau kondisi perekonomian yang terjadi yang secara nyata berpengaruh terhadap target penjualan setiap bulannya.
  - b. Pengukuran atas pelaksanaan yang sesungguhnya terjadi. Hal ini dapat dilihat dari dilakukannya pengukuran atas tingkat penjualan yang dicapai pada perusahaan setiap bulannya.
  - c. Perbandingan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan yang terjadi cukup memadai, yaitu dengan melakukan perbandingan antara realisasi penjualan yang terjadi dengan target yang telah ditetapkan perusahaan untuk mengetahui seberapa besar anggaran penjualan dapat tercapai.
  - d. Analisis sebab penyimpangan yang cukup memadai. Hal ini dapat dilihat dari dilakukannya analisis terhadap data penjualan yang terdapat dalam laporan kinerja penjualan dan data lainnya yang diperlukan serta diterapkannya batas toleransi penyimpangan untuk mengetahui secara pasti penyebab tercapai dan tidak tercapainya target penjualan yang ditetapkan perusahaan setiap bulannya.

- e. Tindakan koreksi yang memadai, yaitu apabila terdapat penyimpangan melebihi batas toleransi penyimpangan maka dilakukan rapat untuk membahas tindakan koreksi yang harus dilakukan agar penyimpangan negatif yang terjadi tidak semakin meluas.
3. Walaupun penyusunan anggaran penjualan pada PT.X sudah cukup memadai, tetapi terdapat faktor-faktor lain atau kelemahan-kelemahan yang perlu diperbaiki. Kelemahan-kelemahan tersebut antara lain:
    - a. Meskipun anggaran penjualan yang disusun cukup baik namun ada kelemahan dalam bidang produksi yang sering menghambat tercapainya anggaran penjualan yang telah ditetapkan misalnya: produktivitas produk yang masih rendah, kualitas barang yang dihasilkan tidak sesuai dengan keinginan pembeli (*buyer*), sering terjadi *human error*, kesalahan teknis (mesin), terlambatnya waktu pengiriman (*Late Shipment*).
    - b. PT.X dalam menetapkan batasan toleransi penyimpangan menentukan penyimpangan mana yang perlu dianalisis dan mana yang tidak perlu. Dalam hal ini PT.X hanya menekankan pada penyimpangan yang tidak menguntungkan (*unfavourable*), sedangkan penyimpangan positif (*favourable*) tidak dianalisis lebih lanjut dan juga penilaian varians lebih ditekankan pada varians pada tiap kelompok produk.

## **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. Saran yang dapat bermanfaat bagi perusahaan, yaitu dalam pelaksanaan anggaran penjualan perusahaan sebaiknya memperhatikan prosedur formal mengenai laporan hasil penjualan yang dihubungkan dengan anggaran penjualan sehingga pelaksanaan anggaran penjualan dapat terkoordinasi dengan baik. Selain itu juga perlu dilakukan proses pengendalian penjualan yang lebih baik sehingga anggaran penjualan yang ditetapkan dapat tercapai dengan baik.