

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis telah lakukan pada CV. Mekar Plastik, maka penulis menarik kesimpulan bahwa anggaran penjualan pada CV. Mekar Plastik telah berperan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam meningkatkan efektivitas penjualan, hal tersebut ditunjang dengan alasan sebagai berikut:

1. Anggaran di CV. Mekar Plastik telah berjalan dengan baik ini terbukti dalam hasil penelitian yang telah penulis lakukan bahwa ada kaitan antara anggaran penjualan dengan efektivitas penjualan.
2. Untuk menunjang pelaksanaan penjualan, CV. Mekar Plastik telah merencanakan penjualan dengan menetapkan anggaran penjualan yang disusun dalam suatu periode satu tahun.
3. Penetapan anggaran penjualan yang telah dilakukan CV. Mekar Plastik didasarkan pada data realisasi penjualan tahun sebelumnya, meskipun dalam pelaksanaannya seringkali terjadi hal-hal di luar kendali perusahaan.
4. CV. Mekar Plastik sudah menggunakan anggaran penjualan sebagai alat pengendalian penjualan dengan cara mengadakan evaluasi dan analisis terhadap realisasi anggaran penjualan setiap tahunnya, dan kemudian dilakukan tindak lanjut untuk mengatasi penyimpangan tersebut.

5. Anggaran di CV.Mekar Plastik disusun dengan menggunakan *Participative approach*. Dengan pendekatan ini, CV.Mekar Plastik melibatkan berbagai tingkat manajemen dalam melakukan komunikasi dua arah baik secara vertikal maupun horizontal dalam penyusunan anggaran.
6. Anggaran yang dibuat oleh CV.Mekar Plastik telah memenuhi karakteristik sesuai dengan yang ditetapkan oleh Jae K. Shim dan Joel G. Siegel yaitu: kemampuan prediksi, saluran komunikasi, wewenang dan tanggung jawab yang jelas, informasi yang akurat dan tepat waktu, kesesuaian, bersifat menyeluruh dan kejelasan informasi, dukungan dalam organisasi dari semua pihak yang terlibat.

5.2 Saran

Dari kesimpulan diatas, maka penulis mencoba memberikan saran yang diharapkan akan berguna bagi perusahaan untuk meningkatkan peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam rangka meningkatkan efektivitas penjualan, sebagai berikut:

1. Sebaiknya manajer pemasaran meningkatkan kemampuan analisis yang baik dan berorientasi ke depan untuk mencermati perubahan yang terjadi, baik itu perubahan mengenai kondisi perekonomian, kebijakan pemerintah mengenai kondisi persaingan di pasar.
2. Perusahaan perlu menyusun laporan kinerja untuk anggaran penjualan karena dari laporan kinerja yang dibuat tersebut dapat dilakukan analisis selisih sehingga dapat dilihat apakah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan

menguntungkan atau tidak sehingga dapat menjadi acuan dalam pengambilan keputusan dalam membuat anggaran dimasa yang akan datang.

3. Sebaiknya perusahaan memelihara hubungan jangka panjang yang baik dengan para konsumen karena tingginya persaingan dalam industri plastik.
4. Untuk mendukung kualitas plastik yang dihasilkan sebaiknya perusahaan mengadakan program pelatihan sumber daya manusia karena hal ini akan mendukung kualitas plastik yang dihasilkan dan penjualan yang lebih baik.
5. Sebaiknya CV. Mekar Plastik mempertimbangkan sumber bahan baku alternatif seperti sampah plastik yang bisa didaur ulang sehingga dapat mengurangi biaya produksi pembuatan plastik serta faktor-faktor flukstiasi yang tidak menentu saat ini.