

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT. Daya Mandiri Putra dan data yang dikumpulkan didukung oleh pembahasan maka Penulis menyimpulkan sebagai berikut:

1. Penyusunan, Perhitungan dan Pelaksanaan Anggaran Penjualan pada PT. Daya Mandiri Putra telah dilaksanakan dengan memadai karena telah memenuhi criteria berikut:
  - a. Anggaran penjualan dinyatakan dalam satuan keuangan dan didukung oleh satuan yang lain sehingga memudahkan para manajer dalam melakukan perbandingan antara anggaran dengan realisasinya.
  - b. Anggaran penjualan yang disusun PT. Daya Mandiri Putra mencakup jangka waktu satu tahun dan dirinci ke dalam triwulan.
  - c. Penyusunan anggaran melibatkan manajer bagian lainnya sehingga anggaran penjualan tersebut menjadi hasil kesepakatan bersama.
  - d. Penyusunan anggaran penjualan melibatkan manajer bagian lainnya sehingga anggaran penjualan tersebut menjadi hasil kesepakatan bersama.
  - e. Perusahaan telah menetapkan pedoman khusus penyusunan anggaran penjualan sehingga memudahkan penyusunan anggaran penjualan.

- f. Sebelum menyusun anggaran penjualan, PT. Daya Mandiri Putra mempersiapkan estimasi penjualan dan data lain yang relevan dengan mempertimbangkan faktor *intern* dan *ekstern*.
  - g. PT. Daya Mandiri Putra selalu melakukan perhitungan anggaran penjualan dan realisasinya untuk mempermudah target yang mungkin dicapai.
  - h. Dalam pelaksanaannya PT. Daya Mandiri Putra telah membuat anggaran penjualan dengan memadai dan setiap departemen yang terkait di dalam penjualan saling bekerjasama.
2. Pengendalian penjualan pada PT. Daya Mandiri Putra cukup efektif. Hal ini dapat diketahui dari beberapa hal sebagai berikut:
- a. Adanya *performance report* yang disusun setiap triwulan oleh kepala bagian pemasaran sehingga dapat diketahui selisih antara anggaran dan realisasinya.
  - b. Adanya analisis penyimpangan yang dilakukan oleh kepala bagian pemasaran canvas sehingga dapat diketahui besarnya penyimpangan yang terjadi pada periode yang bersangkutan.
  - c. Adanya tindak lanjut terhadap penyimpangan yang terjadi agar penyimpangan yang sama tidak terulang di masa yang akan datang.
3. Anggaran penjualan yang memadai sangat berperan dalam meningkatkan pengendalian penjualan. Hal ini telah dibuktikan dengan uji korelasi yang membuktikan  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Sehingga diperoleh kesimpulan:
- “Anggaran Penjualan canvas yang disusun dengan memadai akan berperan dalam meningkatkan pengendalian penjualan”

4. Penyusunan anggaran penjualan pada PT. Daya Mandiri Putra masih memiliki beberapa kelemahan, antara lain:
  - a. Perusahaan tidak memiliki tim penyusun anggaran yang bertanggungjawab khusus dalam penyusunan anggaran dan terpisah dari kegiatan umum perusahaan.
  - b. Tindak lanjut yang dilakukan hanya dimaksudkan agar tidak terjadi penyimpangan yang sama di masa yang akan datang.
  - c. Fasilitas yang kurang mendukung *canvasser* dalam bekerja.

## 5.2 Saran

Setelah Penulis mengadakan penelitian pada PT. Daya Mandiri Putra maka Penulis hendak menyampaikan saran yang dapat menjadi masukan bagi intisari yang bersangkutan dalam melaksanakan tugas yang mungkin bermanfaat bagi manajemen PT. Daya Mandiri Putra, saran tersebut anatara lain:

- a. Sebaiknya Perusahaan membentuk suatu tim penyusun anggaran yang terpisah dari bagian yang ada dalam perusahaan sehingga penyusunan anggaran tidak terganggu oleh aktivitas umum perusahaan.
- b. Sebaiknya tindak lanjut yang dilakukan tidak hanya dimaksudkan untuk menghindari penyimpangan yang sama tetapi akan lebih baik jika tindak lanjut tersebut juga dimaksudkan untuk pengembangan usaha di masa yang akan datang. Misalnya: dengan memperluas daerah pemasaran sehingga

memungkinkan terjadinya peningkatan volume penjualan di masa yang akan datang.

- c. Anggaran dan *performance report* sebaiknya diuraikan ke dalam jangka waktu bulanan agar analisis penyimpangan dan tindak lanjut dapat dilakukan dengan baik.
- d. Pemberian fasilitas khususnya untuk *canvasser* yaitu pemberian sewa tempat untuk mess, kenaikan gaji bagi *canvasser* yang berprestasi, dan pemberian bonus apabila penjualan sesuai target/ melebihi target perusahaan.