BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Setelah penulis menguraikan hasil penelitian dan melakukan pembahasan mengenai peranan anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam merencanakan pembelian barang dagangan pada Jamika Plastik, maka dapat diambil beberapa kesimpulan, yang merupakan hasil penafsiran dari data yang diperoleh penulis serta hasil pengamatan selama melakukan penelitian, yaitu:

1. Pada Jamika Plastik, penetapan target penjualan didasarkan pada laporan pernjualan periode sebelumnya dengan memperhitungkan keinginan perusahaan dalam peningkatan penjualan serta faktor-faktor yang mempengaruhi periode yang akan datang seperti keadaan ekonomi, inflasi, dan lain-lain.
2. Target penjualan tersebut telah dituangkan dalam bentuk anggaran penjualan perusahaan.
3. Perencanaan pembelian barang dagangan pada Jamika Plastik didasarkan pada target penjualan dengan memperhatikan persediaan dan *initial mark up* yang ditetapkan oleh perusahaan.
    - Jamika Plastik menjadwalkan pembelian barang dagangan sebanyak empat kali pengantaran. Hal ini kurang baik karena kegiatan pembelian menjadi tidak efisien dan perusahaan mungkin kehilangan kesempatan untuk

memperoleh *quantitiy discount* dari pembelian barang dalam jumlah yang besar.

4. Jamika Plastik menetapkan tingkat persediaan awal untuk penjualan selama satu minggu, akibatnya persediaaan menjadi kecil dibandingkan dengan total pembelian dan penjualannya.
5. Anggaran penjualan telah berperan sebagai alat bantu manajemen dalam merencanakan pembelian barang dagangan. Hal ini terlihat dari perencanaan pembelian barang dagangan yang didasarkan pada target penjualan yang akan datang.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan di atas, penulis mempunyai saran bagi Jamika Plastik sebagai bahan pertimbangan. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Karena anggaran penjualan yang ditetapkan kurang realistis, maka dalam menetapkan target penjualan, perusahaan sebaiknya memperhatikan trend penjualan yang terjadi dan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan, serta melakukan analisis dan evaluasi pasar agar anggaran yang dibuat menjadi lebih realistis. Selain itu, perusahaan juga sebaiknya menerapkan sistem pengadministrasian yang saling berhubungan antara bagian persediaan, pembelian, dan penjualan dengan bagian akuntansi agar informasi yang dihasilkan guna menetapkan target penjualan lebih mutakhir.

2. Perusahaan kurang fleksibel terhadap anggaran. Apabila anggaran penjualan yang telah ditetapkan tidak sesuai dengan keadaan, maka sebaiknya dilakukan revisi terhadap anggaran tersebut.
3. Kegiatan pembelian perusahaan kurang efisien, karena penjualan perusahaan yang cepat, maka dalam melakukan pmbelian barang dagangan sebaiknya perusahaan menjadwalkan pemesanan hanya sebanyak dua kali dalam sebulan, meminimalkan kemungkinan perusahaan kehilangan kesempatan untuk menjual karena tidak tersedianya barang dagangan, serta perusahaan dapat memperoleh keuntungan dari *quatity discont* yang diberikan oleh *supplier*.
4. Jumlah persediaan awal telalu sedikit. Dalam menetapkan jumlah persediaan awal bulan, sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan trend penjualan yang terjadi setiap bulannya. Contohnya, penjualan pada minggu pertama rata-rata lebih besar daripada minggu-minggu berikutnya, oleh karena itu perusahaan sebaiknya menetapkan jumlah persediaan awal yang lebih besar agar kegiatan penjualan dapat lebih optimal.

Melalui saran-saran tersebut diatas, penulis berharap bahwa anggaran penjualan yang dihasilkan akan lebih akurat, sehingga anggaran penjualan yang dihasilkan dapat berperan secara optimal sebagai alat bantu manajemen dalam merencanakan pembelian barang dagangan pada Jamika Plastik.