

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijelaskan dalam Bab IV yang dilakukan pada PT "X", penulis menyimpulkan:

1. Penyusunan anggaran penjualan pada PT "X" telah dilaksanakan secara efektif karena telah memenuhi karakteristik anggaran di mana penyusunan anggaran penjualan telah melibatkan seluruh bagian yang terkait dalam perusahaan. Penyusunan *forecast* anggaran dibuat oleh manjer *marketing* yang memuat adanya perbandingan antara realisasi penjualan dengan anggaran penjualan. Bila ada penyimpangan maka dilakukan analisis dan tindaklanjut. Anggaran pada PT "X" telah memenuhi syarat-syarat anggran yaitu realistis, luwes, dan kontinyu.
2. Pengendalian penjualan pada PT "X" sudah cukup efektif dapat diketahui adanya perbandingan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan. Penyimpangan yang terjadi pada tahun 2003 sebesar 0,04%, tahun 2004 sebesar 0,03%, tahun 2005 sebesar 0,59% tidak terjadi penyimpangan yang materiil atau signifikan. Penyimpangan yang terjadi masih dikatakan efektif bila tidak melebihi batas toleransi sebesar 5%. Adapun pengendalian penjualan telah dapat tercapai pada PT "X" dengan membandingkan anggaran

penjualan dengan realisasi penjualan antara tahun 2003, 2004, dan 2005 untuk mengukur efektifitas pengendalian.

3. Anggaran penjualan sangat bermanfaat sebagai alat bantu manajemen untuk mendukung efektifitas pengendalian penjualan. Pada PT “X” anggaran dijadikan perencanaan dalam perusahaan, artinya anggaran penjualan disusun pada awal periode. Serta adanya pedoman pelaksanaan kerja bagi seluruh para karyawan. Dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan harus adanya koordinasi antar tiap bagian terkait dalam perusahaan.

Adapun beberapa kelemahan dalam penyusunan anggaran pada PT “X”, antara lain:

- a. Belum adanya prosedur tindak lanjut secara formal terhadap penyimpangan materiil yang terjadi dalam *performance report*, dalam arti belum tercantum dalam prosedur tersebut dalam pelaksanaannya belum dilaksanakan secara jelas dan konsisten.
- b. Belum terdapat komite anggaran sehingga penyimpangan yang materiil saja yang ditindaklanjuti, dan belum ada penanganan secara khusus dalam penyimpangan yang terjadi.
- c. Dalam melakukan tindakan koreksi hanya dilakukan bila terjadi penyimpangan yang materiil saja.
- d. Kurangnya kecermatan dan keahlian dalam menentukan besarnya penjualan yang dianggarkan seringkali terlalu tinggi dari penjualan aktual yang terjadi yang menyebabkan penyimpangan negatif.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, penulis bermaksud untuk memberikan beberapa saran, antara lain:

1. Sebaiknya adanya penetapan standar penjualan dalam bentuk tertulis, seperti standar bagi para *salesman* berapa banyak kunjungan ke outlet atau konsumen, dan penghasilan yang didapat secara formal, tidak hanya pencapaian target penjualan yang diutamakan namun lebih mengembangkan kemajuan perusahaan. Dengan adanya standar penjualan akan dapat menjadi pedoman pelaksanaan kegiatan penjualan sehingga lebih terarah dan tujuan perusahaan dapat tercapai.
2. Dibentuk komite anggaran dalam suatu perusahaan sehingga ditindaklanjuti terhadap penyimpangan yang terjadi dari anggaran penjualan dengan realisasi penjualan akan lebih akurat dan terperinci dalam hal mencari sebab-sebab yang terjadi, tidak hanya penyimpangan materiil saja yang ditindaklanjuti, namun pihak manajemen juga harus melihat kemampuan suatu perusahaan bila akan membentuk komite anggaran ini harus efektif dan efisien sehingga memberikan manfaat besar bagi kemajuan perusahaan.
3. Saran untuk peneliti selanjutnya
Sebaiknya melakukan penelitian selama lima tahun, karena akan diperoleh hasil yang akurat. Peneliti selanjutnya menyebarkan kuisisioner kepada konsumen untuk mengetahui sebab-sebab bila terjadi penurunan jumlah majalah.

