

BAB V

KESIMPULAN dan SARAN

5.1. Kesimpulan

- Berdasarkan laporan realisasi bulanan, maka perusahaan dapat melihat pencapaian tingkat penjualan aktual dibandingkan dengan penjualan yang dianggarkan. Penyimpangan yang terjadi dapat dijadikan dasar untuk evaluasi dan pengendalian secara kontinyu.
- Dengan mengikuti proses penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan, dapat dilihat bahwa PT X telah menyusun dan memanfaatkan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam usaha meningkatkan efektivitas kegiatan penjualannya, walaupun belum optimal.
- Dari hasil penelitian dan analisis yang dilakukan terhadap PT X, dapat ditarik kesimpulan bahwa perusahaan tidak melakukan fungsi peramalan dengan menggunakan metode peramalan kuantitatif dalam melaksanakan estimasi penjualan yang akan dijadikan dasar bagi pembuatan anggaran penjualan tahun berikutnya.
- Secara umum penyusunan anggaran pada PT X telah sesuai dengan proses dan prosedur penyusunan anggaran yang dinyatakan dalam teori akuntansi manajemen. Hal tersebut dibuktikan dengan penggunaan *top down approach* dalam penyusunan anggaran penjualan perusahaan.

- Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan terhadap PT X, dapat ditarik kesimpulan secara umum bahwa biaya usaha memiliki hubungan dengan realisasi penjualan, tetapi hubungan tersebut masih belum dapat menunjang peningkatan realisasi penjualan, sedangkan pembelian mempunyai kemampuan yang signifikan untuk memprediksikan penjualan pada PT X sehingga dapat dimasukkan ke dalam persamaan regresi.
- Teknik regresi sederhana dapat digunakan oleh PT X untuk memprediksikan penjualan, karena hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai rata-rata hasil realisasi penjualan dengan nilai rata-rata hasil prediksi penjualan. *Forecasting* ini hanya dapat digunakan selama 1-2 tahun untuk menghindari kesalahan dalam pemahaman kondisi yang dihadapi akibat perubahan kondisi yang dihadapi setelah 1-2 tahun ke depan.

5.2. Saran

5.2.1. Saran Bagi Manajemen

1. Situasi dimana tidak seluruh permintaan konsumen terpenuhi akibat tidak tersedianya obat di gudang (*pending order*) menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Dengan demikian, manajemen sebaiknya membuat laporan *pending order* bulanan, sehingga laporan tersebut dapat dijadikan bahan masukan data bagi analisis *forecasting* penjualan. Jika *pending order* bulanan ternyata memiliki pengaruh yang signifikan dalam mengurangi penjualan,

maka manajemen harus berusaha keras untuk mengurangi *pending order* bulanan.

2. Data perencanaan dan evaluasi kinerja tahun sebelumnya (*historical data*) supaya diarsipkan dengan baik (dalam arti jangan langsung disimpan di gudang dengan kondisi yang kurang menjamin data tersimpan dengan baik) karena data tersebut akan berguna untuk dijadikan bahan analisis *forecasting* yang mungkin untuk dibuat.
3. Meningkatkan kegiatan promosi terutama di rayon yang penjualannya sangat rendah dibandingkan dengan rayon yang lain dengan tetap memperhatikan kemungkinan peningkatan penjualan di rayon tersebut.

5.2.2. Saran Bagi Peneliti Lain

1. Sebaiknya sampel data yang diambil lebih dari 12 buah atau data yang dianalisis cukup untuk dilakukan pembuatan model *forecasting* untuk data musiman, yaitu paling sedikit data bulanan selama 10 tahun.
2. Sebaiknya dimasukkan lebih banyak variabel independen ke dalam pembuatan model *forecasting* penjualan, antara lain:
 - Prospektif kebijakan harga jual
 - Banyaknya pesanan penjualan yang belum terpenuhi
 - Studi penelitian pasar
 - Kondisi ekonomi industri yang sejenis
 - Persaingan dalam industri yang sejenis