

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai peranan anggaran penjualan dalam mengefektifkan penjualan pada PD Sumber Cahaya Sejati (SCS). Maka berikut ini diambil kesimpulan yang merupakan hasil penaksiran dari data yang diperoleh:

1. Anggaran yang terdapat pada PD Sumber Cahaya Sejati (SCS) telah berjalan dengan baik terbukti dalam hasil penelitian yang penulis lakukan bahwa terdapat hubungan yang positif dan sangat kuat antara anggaran penjualan dengan efektifitas penjualan. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan korelasi product moment per tahun didapat sebesar 0,99, dan korelasi per bulan 0,86.
2. Anggaran yang terdapat pada PD Sumber Cahaya Sejati (SCS) sudah efektif sebagai alat perencanaan dan pengendalian. Hal ini ditunjang dengan kenyataan sebagai berikut:
  - a. Anggaran penjualan PD Sumber Cahaya Sejati disusun (SCS) dengan menggunakan dasar-dasar pertimbangan antara lain rencana jangka panjang perusahaan, tujuan dan sasaran perusahaan pada periode anggaran, strategi perusahaan, dan realisasi anggaran pada periode sebelumnya.
  - b. Anggaran pada perusahaan melakukan pendekatan dengan menggunakan *The Participative Approach* dimana pendekatan ini merupakan pendekatan

gabungan antara pendekatan *top-down* dan *bottom-up*. Pendekatan ini proses penyusunan anggarannya melibatkan partisipasi semua pihak manajemen tingkat atas dan tingkat bawah sehingga dapat meningkatkan motivasi, komitmen, dan tanggung jawab dalam melaksanakan kegiatannya untuk mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan.

3. Untuk mengendalikan penjualannya, PD Sumber Cahaya Sejati (SCS) menyusun laporan realisasi penjualan tiap bulan. Laporan ini mencantumkan anggaran penjualan, realisasi penjualan, dan selisih yang terjadi.
4. Perusahaan menetapkan kinerja penjualan yang baik bila 80% dari anggaran penjualan tercapai. Dengan demikian, batas maksimal toleransi penyimpangan antara anggaran penjualan dengan realisasinya sebesar 20%. Penentuan batas toleransi ini berguna dalam menentukan penyimpangan mana yang materiil dan tidak materiil kemudian diselidiki penyebabnya. Hasil dari analisis tersebut digunakan sebagai *feedback* untuk mencapai target anggaran tahun yang bersangkutan dan dalam penyusunan anggaran periode selanjutnya.
5. Berdasarkan koefisien determinasi dengan data per tahun, didapat nilai 99,99%, yang berarti bahwa anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan sebesar 99,99% dan sisanya 0,01% dipengaruhi oleh faktor lain, sedangkan menurut analisis dengan data per bulan koefisien determinasi didapat sebesar 74,38% dan sisanya 25,62% dipengaruhi oleh faktor lain.

## 5.2 Saran

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

1. Sebaiknya perusahaan meningkatkan kemampuan analisis yang baik dan berorientasi kedepan untuk mencermati perubahan yang terjadi, baik itu perubahan mengenai kondisi perekonomian, kebijakan pemerintah, maupun kondisi persaingan di pasar.
2. Perusahaan memelihara hubungan jangka panjang yang lebih baik dengan para konsumen atau pelanggan karena tingginya persaingan dalam industri perdagangan.
3. Apabila realisasi penjualan lebih kecil dari yang dianggarkan sebaiknya dilakukan analisis lebih lanjut untuk mengetahui penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan serta berusaha meningkatkan penjualan untuk periode yang akan datang dengan cara lebih memperhatikan faktor eksternal, sebagai berikut:
  - a. Informasi yang berhubungan dengan pesaing seperti harga jual yang ditetapkan oleh pesaing.
  - b. Faktor daerah, konsumen, pola hidup setiap daerah distribusi yang akan dimasuki oleh pesaing.