

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada Pabrik Cianjur Folding Gate dan dengan didasari teori-teori yang dipelajari serta pembahasan yang dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka diambil kesimpulan sebatas data penelitian. Kesimpulan yang dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Pabrik Cianjur Folding Gate telah melaksanakan program/penyusunan anggaran biaya pemasaran yang memadai, hal ini dapat dilihat dari:
 - a. Dalam penyusunan anggaran biaya pemasaran sudah melibatkan semua unsur/bagian yang ada.
 - b. Dalam pembuatan anggaran telah didasarkan atas dasar standar-standar yang telah ditetapkan dari mulai proses, teknik serta penerapannya sehingga dapat dipakai sebagai salah satu alat perencanaan dan pengendalian biaya pemasaran.
2. Sistem pengendalian biaya pemasaran telah dilaksanakan secara memadai dengan alasan-alasan sebagai berikut:
 - a. Struktur organisasi pada Pabrik Cianjur Folding Gate dapat dilaksanakan oleh masing-masing bagian. Dengan demikian fungsi pengendalian akan berjalan dengan baik.
 - b. Pelaksanaan anggaran biaya pemasaran dapat menunjang efektivitas pengendalian biaya pemasaran.

- c. Dengan adanya anggaran biaya pemasaran, maka perusahaan diharapkan dapat lebih mengarahkan sumber daya yang dimilikinya ke arah produktif dalam arti mendorong peningkatan laba yang diharapkan demi kelangsungan perusahaan.
3. Faktor pendorong perusahaan untuk melakukan pengembangan produknya, antara lain:
 - a. Mempertahankan posisi produk perusahaan di pasar dengan menghasilkan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen.
 - b. Inovasi, kreasi dan ide-ide baru yang menjadi sumber untuk memotivasi dilakukannya pengembangan produk. Pabrik Cianjur Folding Gate menyadari bahwa produk memiliki umur yang sangat terbatas dan suatu saat akan mengalami penurunan.
 - c. Perusahaan dalam melakukan kegiatan pengembangan produk dengan memodifikasi produk lama yang disesuaikan dengan trend yang sedang banyak digemari konsumen.

5.2 SARAN

Setelah melakukan penelitian, ada beberapa perbaikan yang diharapkan dan dapat bermanfaat bagi perkembangan Pabrik Cianjur Folding Gate di masa yang akan datang. Saran yang dapat dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya disusun prosedur pengendalian pengeluaran biaya pemasaran yang tak terduga.

Bab V Kesimpulan dan Saran

2. Sebaiknya diberikan penghargaan terhadap karyawan yang mempunyai prestasi baik, khususnya di bagian pemasaran sebagai motivasi untuk meningkatkan produksi.
3. Evaluasi sebaiknya dilaksanakan dalam frekuensi yang lebih sering daripada hanya dilakukan dalam basis tahunan. Evaluasi kinerja yang lebih sering akan lebih membantu manajer dalam mengarahkan kegiatan operasi perusahaan dari anggaran yang telah disusun.
4. Pada tahap strategi pemasaran, sebaiknya Pabrik Cianjur Folding Gate melakukan tahap pengembangan produk, karena dengan melakukan tahap pengujian pasar dapat mengetahui keefektifan dari program pemasaran yang telah dilakukan selama produksi dilakukan.