BAB V

Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis lakukan pada PT. Rasana, maka penulis menarik kesimpulan bahwa anggaran penjualan pada PT. Rasana telah berperan sebagai alat perencanaan dan pengendalian penjualan, hal tersebut ditunjang dengan alasan sebagai berikut:

1. PT. Rasana telah menggunakan anggaran penjualan dengan periode 1 tahun sebagai alat perencanaan perusahaan untuk mendukung aktivitas penjualan perusahaan.
2. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan anggaran, yang dibagi ke dalam dua kelompok yaitu faktor *internal* dan *eksternal*.
3. Pembuatan anggaran penjualan PT. Rasana didasarkan pada data-data historis tahun sebelumnya dan usulan-usulan yang berupa hasil pengamatan dan peramalan mengenai kondisi pasar oleh para manajer yang bertanggungjawab yang menjadi masukan kepada manajer puncak dan berdasarkan pertimbangan dan kebijakan dari manajer puncak tersebut manajer puncak menetapkan anggaran (*Participative Approach*).
4. PT. Rasana melakukan evaluasi dan analisis terhadap realisasi penjualan setiap periode, dan dilakukan tindak lanjut untuk mengatasi penyimpangan tersebut. Ini membuktikan bahwa PT. Rasana menggunakan anggaran sebagai alat pengendalian dalam perusahaan. Hasil realisasi penjualan PT. Rasana

pada umumnya mengalami kenaikan walaupun tidak selalu mencapai target anggaran yang ditetapkan, hal ini berarti anggaran penjualan dapat memicu peningkatan efektivitas dan efisiensi yang pada akhirnya akan meningkatkan penjualan perusahaan.

Terdapat beberapa kelemahan yang dapat diidentifikasi penulis dalam sistem perencanaan dan pengendalian yang dilakukan PT. Rasana dengan menggunakan sistem anggaran, diantaranya:

1. Anggaran yang dibuat oleh perusahaan hanya berorientasi pada jangka pendek saja (periode 1 tahun), hal ini cenderung memotivasi manajer untuk meningkatkan penjualan dengan cara-cara yang menyimpang tanpa memperhatikan kelangsungan hidup jangka panjang perusahaan.
2. Anggaran penjualan tidak dibuat untuk seluruh produk yang dihasilkan perusahaan karena dianggap lebih banyak biaya yang dikeluarkan dibandingkan dengan manfaat yang didapat untuk beberapa produk yang penjualannya tidak mencolok.
3. Evaluasi terhadap penyimpangan yang terjadi hanya dilakukan setahun sekali, sehingga penyimpangan yang terjadi tidak dapat diketahui secepatnya.
4. Selisih yang menguntungkan seharusnya dianalisis lebih lanjut sehingga diketahui faktor apa yang membuat penjualan perusahaan mengalami peningkatan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang didapat, penulis mencoba memberikan saran yang diharapkan akan berguna bagi perusahaan untuk menggunakan anggaran sebagai alat perencanaan dan pengendalian untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan, sebagai berikut:

1. Sebaiknya perusahaan memperhitungkan juga target jangka panjang perusahaan dengan melakukan perencanaan jangka panjang yang didukung oleh kegiatan operasi jangka pendek perusahaan.
2. Sebaiknya perusahaan membuat anggaran untuk setiap lini produk, dengan penciptaan efektivitas dan efisiensi dalam perusahaan maka biaya yang terjadi akibat perencanaan tersebut dapat ditekan.
3. Manajer yang bertanggungjawab pada masalah pembuatan anggaran perlu lebih menambah pengetahuan dan kemampuan dalam membuat target anggaran agar target tersebut dapat direalisasi oleh perusahaan.
4. Selisih penyimpangan yang terjadi sebaiknya dilakukan untuk selisih yang menguntungkan dan merugikan agar perusahaan dapat mengetahui hal-hal apa saja yang dapat meningkatkan penjualan perusahaan.
5. Sebaiknya evaluasi dilakukan lebih sering dalam satu periode anggaran, misalkan setiap 6 bulan atau setiap 4 bulan agar penyimpangan yang terjadi dapat secepatnya diidentifikasi.