

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, dapatlah kiranya diambil kesimpulan sebagai berikut

1. Pencapaian anggaran penjualan di PT.LKJ selama kurun waktu 2001-2006 mempunyai rata-rata 96,09%, dengan anggaran penjualan yang relatif saman pada kurun waktu tersebut, yaitu sebesar Rp.60.000.000.000,- rata-rata penjualan yang berhasil dicapai adalah sebesar Rp. 57.653.950.602,-
2. Pengaruh anggaran penjualan dalam mendukung pencapaian target laba operasional adalah signifikan. Jika anggaran penjualan bertambah sebesar 1, maka pencapaian target laba operasional akan bertambah sebesar 0,281. Pengaruh anggaran penjualan terhadap pencapaian target laba operasional adalah sebesar 63,04%, sedangkan sisanya sebesar 36,96% adalah pengaruh faktor lain selain anggaran penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, dapatlah kiranya diberikan saran sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan penjualan agar bisa mencapai nilai penjualan yang dianggarkan, ada baiknya perusahaan menambah jumlah sales yang ada, sehingga daerah pemasaran bisa lebih luas lagi.
2. Adanya perubahan pada faktor-faktor yang telah diestimasi sebelumnya (harga bahan baku, BBM, upah, dan lain sebagainya) membuat anggaran penjualan menjadi tidak realistis, ada baiknya dilakukan penyesuaian anggaran penjualan bila terjadi perubahan pada faktor-faktor yang telah diestimasi sebelumnya.
3. Ada baiknya pendapat sales disertakan sebagai salah satu pertimbangan dalam menentukan besarnya penjualan yang dianggarkan, karena bagaimanapun sales adalah karyawan yang terlibat langsung dalam menjual produk.
4. Untuk peneliti selanjutnya, ada baiknya variabel laba operasional dirubah menjadi pendapatan operasional, karena pendapatan operasional bisa menunjukkan kinerja penjualan yang direncanakan sebelumnya.