

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT Agronesia Divisi BMC , maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penyusunan anggaran penjualan pada PT. Agronesia Divisi BMC sudah sangat memadai, anggaran penjualan sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan sebesar 92,19%. Hal tersebut didukung oleh faktor-faktor sebagai berikut :
 - a. Telah terpenuhinya syarat-syarat anggaran dengan baik
 - Adanya organisasi yang sehat. Hal ini dapat dilihat dan adanya pemisahan fungsi yang cukup baik.
 - Adanya sistem akuntansi yang memadai. Hal ini terlihat dari transaksi penjualan yang dicatat pada setiap harinya yang kemudian akan dijadikan catatan bulanan.
 - Adanya penelitian dan analisis. Hal ini dapat dilihat pada setiap bulannya perusahaan melakukan perbandingan antara realisasi dan anggarannya. Jika terdapat penyimpangan maka akan dilakukan penelitian dan analisis untuk mengatasinya.

- Adanya dukungan para pelaksana. Hal ini dapat dilihat pada penyusunan anggaran melibatkan seluruh unit kerja dalam perusahaannya.
- b. Telah terlaksananya prosedur penyusunan anggaran dengan baik :
- Penetapan sasaran oleh manajemen atas. Telah ditetapkan sasaran penjualan dan pimpinan perusahaan menyesuaikan dengan keadaan perusahaan.
 - Pengajuan usulan aktivitas dan taksiran sumber daya yang diperlukan untuk melaksanakan aktivitas tersebut oleh manajer bawah. Hal ini dapat terlihat dari manajer penjualan membuat usulan anggaran penjualan dengan mempertimbangkan faktor eksternal dan internalnya.
 - Penelaahan oleh manajer atas terhadap usulan anggaran yang diajukan oleh manajer bawah. Terlihat dari usulan anggaran penjualan yang direview kembali dalam rapat yang dihadiri oleh direktur, manajer keuangan dan akuntansi, manajer umum, dan manajer penjualan.
 - Persetujuan oleh manajer atas terhadap usulan anggaran yang diajukan oleh manajer bawah. Usulan anggaran yang disetujui dan disepakati akan disahkan oleh direktur dan akan didistribusikan kepada manajer penjualan.
- c. Karakteristik anggaran telah terpenuhi dengan baik dalam penyusunan anggaran:

- Anggaran penjualan disusun dalam satuan keuangan (rupiah) dan non-keuangan (liter).
 - Anggaran penjualan disusun dalam periode tahunan yang kemudian dirinci dalam periode bulanan.
 - Anggaran berisi komitmen manajemen, yaitu suatu pertanggung jawaban dari manajer penjualan perusahaan.
2. Penjualan pada PT. Agronesia Divisi BMC sudah efektif, hal ini terlihat dari hasil kuesioner secara keseluruhan sebesar 86,67%. Hasil kuesioner tersebut membuktikan bahwa efektivitas penjualan telah tercapai dan pada laporan penjualannya, realisasi telah mencapai target yang sudah dianggarkan sebelumnya. Hal tersebut karena tercapainya tujuan pengendalian yang terdiri dari:
- Volume penjualan telah sesuai dengan target yang dianggarkan dengan itu berarti perusahaan dapat mencapai tujuannya.
 - Dengan tercapainya tujuan perusahaan, maka hasil pengembalian sesuai dengan yang diharapkan perusahaan.
3. Anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Anggaran penjualan pada PT. Agronesia Divisi BMC sangat berperan dalam menunjang efektivitas penjualan. Hal ini dapat dilihat dari persentase jawaban Kuesioner independen (variabel X) dan dependen (variabel y) yang presentase keseluruhannya mencapai 90,75%. Dengan demikian anggaran penjualan PT. Agronesia Divisi BMC sangat berperan secara signifikan dalam menunjang efektivitas penjualan.

1. Kelemahan-kelemahan yang ditemukan sebagai berikut:

- a. Dalam proses penyusunan anggaran penjualan pedoman yang di gunakan seringkali berbeda-beda. Sehingga tidak adanya standar yang tetap dalam proses penyusunannya.
- b. Penjualan yang dilakukan masih melakukan prosedur-prosedur yang konvensional dengan melakukan penawaran-penawaran. Jadi seringkali proses penjualan pada suatu tempat berlangsung lama.

5.2 Saran

Sebelum penulis mengakhiri penulisan skripsi ini perkenankanlah penulis untuk memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan masalah yang telah penulis uraikan dalam penyusunan skripsi ini. dengan harapan semoga saran yang diberikan selaku penulis menjadi masukan yang berharga bagi perusahaan. Saran tersebut antara lain :

1. Sebaiknya perusahaan membuat tahapan prosedur khusus berdasarkan kondisi-kondisi tertentu dalam membuat anggaran.
2. Sebaiknya perusahaan membuat beberapa alternatif tindakan koreksi yang sifatnya berbeda untuk mengatasi berbagai penyimpangan yang mungkin terjadi di dalam pelaksanaan anggaran.
3. Untuk mempercepat penjualan yang dilakukan, sebaiknya dibuatkan metode yang lebih modern untuk mengurangi waktu penjualan.

Demikian kesimpulan dan saran dari penelitian yang dilakukan penulis, semoga PT. Agronesia Divisi BMC terus berkembang dalam melakukan bisnisnya.