

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan maksud dan tujuan yang sudah dikemukakan penulis yaitu mengenai penyusunan anggaran penjualan yang memadai dan peranan anggaran penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan yang dilakukan pada PT. Tribun Media Grafika, maka penulis menarik simpulan bahwa:

1. Penyusunan anggaran penjualan pada PT. Tribun Media Grafika telah disusun dan diterapkan secara memadai. Hal ini didukung oleh terpenuhinya faktor-faktor sebagai berikut:
 - a. Syarat-syarat anggaran telah dipenuhi dengan baik, antara lain:
 - i) PT. Tribun Media Grafika sudah membagi tugas fungsional dengan jelas dan menentukan garis wewenang dan tanggung jawab yang tegas.
 - ii) Adanya sistem akuntansi yang memadai pada PT. Tribun Media Grafika.
 - iii) Anggaran penjualan yang disusun telah didasarkan pada penelitian dan analisis yang akurat.
 - iv) Adanya dukungan aktif dari semua tingkatan manajemen dalam penyusunan anggaran penjualan.

- b. Telah terlaksananya prosedur penyusunan anggaran dengan baik, antara lain:
- i) PT. Tribun Media Grafika dalam penyusunan anggarannya telah ditetapkan sasaran penjualan oleh pemimpin perusahaan.
 - ii) Adanya pengajuan usulan aktivitas dan taksiran sumber daya yang diperlukan untuk melaksanakan aktivitas tersebut oleh manajer bawah.
 - iii) Adanya penelaahan oleh manajer atas terhadap usulan anggaran yang diajukan oleh manajer bawah.
 - iv) Usulan anggaran yang diajukan oleh manajer bawah akan disetujui dan disepakati oleh CEO PT. Tribun Media Grafika.
- c. Penyusunan anggaran penjualan pada PT. Tribun Media Grafika telah memenuhi karakteristik anggaran, antara lain:
- i) Anggaran PT. Tribun Media Grafika disusun dalam satuan moneter yaitu rupiah dan satuan non-moneter yaitu eksemplar.
 - ii) Anggaran penjualan PT. Tribun Media Grafika mencakup jangka waktu satu tahun.
 - iii) Anggaran penjualan disusun melalui pendekatan bottom-up, maka tiap tingkatan memiliki kesepakatan bersama sehingga anggaran penjualan berisi komitmen dan kesanggupan manajemen.
 - iv) Usulan anggaran selalu ditelaah dan disetujui oleh pihak yang berwenang lebih tinggi dari penyusun anggaran.
 - v) Setelah disahkan, anggaran penjualan tidak dapat diubah kecuali pada kondisi tertentu.

- vi) Secara periodik, realisasi penjualan dibandingkan dengan anggaran penjualan dan penyimpangan dianalisis dan dijelaskan.

2. Anggaran Penjualan Berperan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan pada PT. Tribun Media Grafika.

Anggaran penjualan berfungsi sebagai alat pengendalian penjualan perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari proses pengendalian yang memadai dan tercapainya tujuan pengendalian.

a. Terdapatnya proses pengendalian yang memadai:

- i) Pihak perusahaan selalu membandingkan realisasi penjualan dengan anggarannya, sehingga dapat diketahui penyimpangan yang terjadi.
- ii) Perusahaan menyiapkan laporan yang berisi data penjualan dan anggaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Dari laporan tersebut dapat diketahui selisih atau penyimpangan yang terjadi dan akan dilakukan koreksi.
- iii) Perusahaan selalu melakukan analisis untuk mengetahui penyebab terjadinya penyimpangan realisasi penjualan dari anggarannya.
- iv) Pihak perusahaan mengumpulkan dan mengembangkan alternatif-alternatif yang sesuai dengan penyimpangan yang terjadi.
- v) Pihak perusahaan melakukan tindakan koreksi dari berbagai alternatif yang telah dikembangkan dan telah sesuai dengan penyimpangan yang terjadi.

- vi) Perusahaan melakukan penilaian dan dibuat rencana anggaran yang telah disesuaikan untuk masa yang akan datang sebagai bentuk dari tindak lanjut dari penyimpangan yang terjadi.
- b. Tercapainya tujuan pengendalian:
- i) Volume penjualan telah sesuai dengan target yang dianggarkan, dengan itu berarti perusahaan dapat mencapai tujuannya.
 - ii) Tercapainya tujuan perusahaan, maka hasil pengembalian sesuai dengan yang diharapkan perusahaan.

Meskipun penyusunan anggaran penjualan sudah memadai dan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan. Berdasarkan hasil temuan terhadap kegiatan penjualan PT. Tribun Media Grafika, penulis menemukan adanya dua kelemahan.

- a) Perihal kegiatan penjualan yang tidak dikoordinasikan dan diawasi oleh staf marketing.
- b) Perihal penyimpangan biaya yang disebabkan dari kualitas tenaga kerja yang buruk.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil temuan mengenai dua kelemahan perusahaan yang dikemukakan penulis diberikan beberapa saran sebagai sumbangan pemikiran guna kemajuan perusahaan yaitu:

- a) Penulis menyarankan agar dalam pelaksanaan kegiatan penjualan lebih dikoordinasikan dan diawasi oleh staf marketing agar kegiatan penjualan lebih efektif dalam mencapai volume penjualan yang dikehendaki.
- b) Penulis menyarankan agar diberikan pelatihan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang berhubungan dengan penjualan agar penyimpangan biaya dapat diminimalisir.