

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis pada PT. Asia Paramita Indah mengenai peranan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Asia Paramita Indah Bandung memiliki prosedur penyusunan anggaran penjualan serta menerapkan anggaran tersebut dalam aktivitas penjualan secara memadai. Dengan kata lain penyusunan anggaran penjualan dalam PT. Asia Paramita Indah Bandung sudah memadai karena sudah memenuhi sebagian besar prosedur yang sudah ditetapkan, yaitu :
 - Dalam melakukan penyusunan anggaran penjualan, perusahaan melakukan tindakan menganalisis setiap informasi dan perubahan eksternal yang perlu untuk diantisipasi dan menentukan perencanaan strategik yaitu dengan cara mempertimbangkan rencana jangka panjang perusahaan namun tetap mengarah pada pencapaian tujuan perusahaan.
 - Perusahaan melakukan tindakan pengkomunikasian mengenai tujuan perusahaan dan rencana perusahaan melalui rapat pertemuan bulanan perusahaan yang diadakan 2 kali dalam sebulan yang dihadiri oleh *supervisor*, bagian marketing, bagian keuangan dan bagian administrasi

dengan dipimpin oleh manajer perusahaan dan hasilnya akan juga di komunikasikan oleh manajer perusahaan kepada pimpinan perusahaan.

- Jika usulan anggaran belum disetujui, maka anggaran tersebut akan dianalisis kembali oleh manajer dengan dibantu oleh *supervisor*, bagian marketing, bagian keuangan dan bagian administrasi melalui suatu pertemuan untuk dilakukan perbaikan.
- Jika usulan anggaran tersebut telah disepakati bersama maka usulan anggaran tersebut akan disahkan oleh pimpinan perusahaan sebagai anggaran perusahaan,

2. Aktivitas Penjualan PT. Asia Paramita Indah Bandung selama bulan Januari sampai Oktober 2010 telah disusun dan diterapkan secara efektif. Hal tersebut dapat dilihat dari terdapatnya proses pengendalian penjualan yang memadai. Proses pengendalian penjualan pada PT. Asia Paramita Indah Bandung sudah efektif, hal ini dapat dilihat dalam :

- a. PT. Asia Paramita Indah Bandung menetapkan standar penjualan yang dilakukan oleh manajer melalui anggaran penjualan yang dilakukan sebelum melakukan kegiatan penjualan untuk mendukung pencapaian target penjualan.
- b. PT. Asia Paramita Indah Bandung membandingkan antara realisasi penjualan yang sebenarnya terjadi dengan anggaran penjualan untuk mengetahui apakah realisasi penjualan telah mencapai sasaran penjualan yang telah ditetapkan atau tidak.
- c. PT. Asia Paramita Indah Bandung mencari sebab-sebab terjadinya penyimpangan terutama penyimpangan negatif dari anggaran penjualan.

- d. Manajer perusahaan melakukan tindakan koreksi yang perlu terhadap penyimpangan yang terjadi sehingga dapat dilakukan tindakan perbaikan.
3. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka penulis mengambil simpulan bahwa anggaran penjualan yang digunakan oleh PT. Asia Paramita Indah Bandung sudah berperan sebagai alat perencanaan dan pengendalian dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan. Anggaran penjualan telah berperan sebagai alat perencanaan pada PT. Asia Paramita Indah Bandung. Hal tersebut dapat terlihat dalam proses penyusunan anggaran. Anggaran penjualan juga telah berperan sebagai alat pengendalian pada PT. Asia Paramita Indah Bandung. Hal tersebut dapat terlihat dalam proses pengendalian penjualan PT. Asia Paramita Indah Bandung yang sudah efektif yang dapat dilihat dari cara kerja dalam menjalankan proses pengendalian. Dengan adanya anggaran penjualan yang telah direncanakan dengan cermat, maka akan dapat mengendalikan operasi penjualan perusahaan dengan baik sehingga meningkatkan efektivitas penjualan juga dapat tercapai.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, penulis dapat mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Karena kondisi perekonomian sekarang masih belum stabil maka anggaran penjualan perusahaan yang disusun sebaiknya bersifat fleksibel karena jika terjadi perubahan kondisi atau situasi dapat segera dilakukan penyesuaian.

2. Jika terdapat penyimpangan negatif maka diharapkan perusahaan dapat segera melakukan tindakan koreksi. Jika sudah melakukan tindakan koreksi diharapkan sebaiknya tindakan koreksi tersebut ditinjau kembali apakah tindakan yang diambil sudah efektif atau belum.
3. Bagian *marketing* harus lebih giat dalam mencari peluang-peluang baru dan lebih kreatif dalam menentukan program promosi.
4. Adanya penetapan standar, misalnya standar penjualan agar dapat memberikan arah pelaksanaan yang dikehendaki sesuai dengan tujuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

Saran-saran yang dikemukakan penulis merupakan bagian akhir dari skripsi ini dan diharapkan saran-saran tersebut dapat membantu pihak perusahaan agar dapat meningkatkan efektivitas penjualan.