

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan mengenai pengaruh anggaran penjualan terhadap efektifitas penjualan, maka penulis mengambil kesimpulan, sebagai berikut :

1. Prosedur dan kebijakan Penyusunan anggaran penjualan pada CV.Key Co Custom Product Manufacturer telah efektif, karena :
 - f. Pada saat menyusun anggaran penjualan, perusahaan menganalisis faktor-faktor intern, seperti informasi-informasi di masa lalu, serta perubahan lingkungan eksternal
 - g. Direktur utama selalu mengkomunikasikan tujuan perusahaan dan rencana jangka panjang kepada pihak yang terkait dengan penyusunan anggaran penjualan
 - h. Kegiatan penjualan dikoordinasikan dan diawasi oleh manajer marketing
 - i. Manajer marketing membuat usulan anggaran penjualan, sebelum anggaran penjualan disahkan oleh direktur utama, jika usulan anggaran tidak disetujui maka usulan tersebut dianalisis kembali oleh manajer marketing untuk direvisi, setelah usulan anggaran disetujui, direktur utama akan mengesahkan usulan anggaran tersebut menjadi anggaran penjualan.

Penyusunan anggaran penjualan dilakukan satu tahun sekali, dibagi ke dalam dua semester.

Anggaran penjualan hanya dapat diubah, pada situasi khusus.

2. Anggaran penjualan mempengaruhi efektivitas penjualan, hal ini terlihat dari :
 - a. Sebelum melakukan kegiatan penjualan, perusahaan telah menetapkan terlebih dahulu anggaran penjualan, sebagai dasar untuk mencapai target penjualan, dan mengevaluasi hasil penjualan.
 - b. Prosedur penjualan dapat secara tatap muka langsung ataupun melalui telephone, *customer* dapat datang langsung untuk melakukan pemesanan, ataupun staff marketing yang akan mendatangi *customer* untuk menawarkan produknya.
 - c. Evaluasi hasil penjualan, dilakukan dengan membandingkan realisasi penjualan dengan anggaran penjualan yang telah ditetapkan.
 - d. Sebagai tindak lanjut, perusahaan menganalisis sebab-sebab penyimpangan, batas toleransi penyimpangan yang ditetapkan oleh perusahaan adalah 5%.
 - e. Penyimpangan negatif yang terjadi pada semester ke dua, di tahun 2007 dan 2009 disebabkan oleh kerusakan mesin, kurangnya promosi, dan penurunan kinerja karyawan.
 - f. Setelah diketahui faktor-faktor yang menyebabkan penyimpangan (terutama penyimpangan negatif), maka perusahaan melakukan tindakan perbaikan agar penjualan periode berikutnya semakin meningkat.
 - g. Berdasarkan data yang diperoleh, dapat diketahui bahwa realisasi penjualan tiap tahun, selalu melebihi anggaran yang telah ditetapkan, serta penjualannya terus meningkat setiap tahun.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dan kesimpulan yang telah dibuat, penulis mencoba memberikan saran yang diharapkan dapat memberikan mafaat pada CV.Key Co Custom Product Manufacturer dimasa mendatang, antara lain :

1. Penyusunan anggaran penjualan, sebaiknya dirinci setiap bulan, agar proses pengendalian bisa lebih baik.
2. Perusahaan hendaknya lebih memperhatikan kondisi peralatan yang digunakan, seperti melakukan *service* rutin, agar tidak ada peralatan yang rusak, yang dapat mengakibatkan terhambatnya proses produksi.
3. Perusahaan sebaiknya melakukan promosi rutin di berbagai media, dan menciptakan produk-produk baru agar penjualan semakin meningkat.
4. Perusahaan juga perlu memberikan intensif *non financial* kepada karyawannya, seperti pemilihan karyawan terbaik. Diharapkan dengan adanya pemilihan karyawan terbaik, tidak ada lagi karyawan yang mengalami penurunan kinerja.
5. Bagi peneliti selanjutnya, sebaiknya sebaiknya mengembangkan penelitian ini dengan menambah variabel lain karena masih banyak faktor yang mempengaruhi efektivitas penjualan.