BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Manfaat Anggaran Penjualan Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penyusunan anggaran penjualan pada PT Galamedia Bp sudah memadai. Hal-hal yang mendukung simpulan diatas adalah sebagai berikut:
    a. Penyusunan anggaran penjualan pada PT Galamedia BP memenuhi syarat-syarat anggaran:
        1) Jenis dan mutu data yang disediakan
        2) Sistem akuntansi keuangan dan akuntansi biaya yang digunakan (*ekstra* atau *intra komtable*)
        3) Sikap manajemen di dalam menanggapi adanya perubahan biaya dan harga-harga
        4) Tingkat kewenangan yang diberikan pimpinan pada bawahannya (sentralisasi atau desentralisasi wewenang) untuk mengubah anggaran.
    b. Penyusunan anggaran penjualan pada PT Gaalamedia BP memenuhi prosedur penyusunan anggaran:
        1) Penetapan sasaran oleh manajer atas
        2) Pengajuan usulan aktivitas dan sumber daya oleh manajer bawah
        3) Review oleh manajer atas terhadap usulan anggaran yang diajukan oleh manajer bawah
        4) Persetujuan oleh manajer atas terhadap usulan anggaran yang diajukan oleh manajer bawah

c. Penyusunan anggaran penjualan PT Galamedia BP memenuhi karakteristik anggaran:
    1) Anggaran dinyatakan dalam satuan keuangan
    2) Anggaran umumnya mencakup jangka waktu satu tahun
    3) Anggaran berisi komitmen atau kesanggupan manajemen yang berarti bahwa para manajer setuju untuk menerima tanggung jawab untuk mencapai sasaran yang ditetapkan dalam anggaran
    4) Usulan anggaran ditelaah dan disetujui oleh pihak yang berwenang lebih tinggi dari penyusun anggaran
    5) Sekali disetujui, anggaran hanya dapat diubah dibawah kondisi tertentu
    6) Secara berkala, kinerja keuangan sesungguhnya dibandingkan dengan anggaran dan selisihnya dianalisis dan dijelaskan

2. Pada PT Galamedia BP penjualan yang dilakukan sudah efektif. Hal ini dibuktikan adanya tujuan penjualan sebagai berikut:

    Tercapainya target penjualan:

    a. Kualitas produk yang dijual tetap dipertahankan, dengan target penjualan dalam anggaran penjualan sudah tercapai.
    b. Volume penjualan semakin meningkat setiap periodenya.
    c. Ketepatan waktu dan kualitas.
    d. Efisiensi biaya penjualan tetap dipertimbangkan dan dipertahankan dalam melaksanakan pengendalian penjualan perusahaan.

3. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh prosentase sebesar 86,7%, artinya anggaran penjualan bermanfaat dalam meningkatkan efektivitas penjualan seperti yang dikemukakan oleh Dean J. Champion. Penulis mengambil kesimpulan bahwa hipotesis yang diajukan penulis dapat diterima.

Namun, masih terdapat kelemahan dalam pengendalian penjualan di PT Galamedia Bandung Perkasa, yaitu belum terdapat pengendalian formal yang berlaku mengenai tindak lanjut dari laporan hasil penjualan dihubungkan dengan anggaran.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan serta kesimpulan yang penulis kemukakan, penulis berusaha mencoba memberikan saran yang mungkin dapat berguna sebagai pertimbangan atau masukan bagi perusahaan, yaitu:

1. Perlunya pengendalian formal mengenai tindak lanjut dari laporan hasil penjualan yang dihubungkan dengan anggaran, agar pelaksanaan revisi anggaran penjualan dapat terkoordinasi dengan baik.
2. Sebaiknya dilakukan tindak lanjut atas penyimpangan positif maupun negatif agar efektivitas penjualan periode berikutnya dapat lebih ditingkatkan.
3. Dalam penyusunan anggaran, perlu diperhatikan faktor-faktor yang dapat terjadi diluar perhitungan atau *uncontrollable,* seperti adanya krisis ekonomi yang dialami oleh negara yang mengakibatkan nilai tukar rupiah terus mengalami fluktuasi.