

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan mengenai anggaran penjualan sebagai alat bantu manajemen dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan, peneliti mencoba membuat simpulan dan memberikan saran-saran. Didasari akan keterbatasan yang dimiliki peneliti sehingga saran-saran yang dikemukakan ini mungkin jauh dari sempurna, walaupun demikian peneliti berharap semoga dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan. Kesimpulan yang dikemukakan peneliti yaitu sebagai berikut :

##### **1. Penyusunan anggaran**

Peneliti menyimpulkan penyusunan anggaran cukup baik, karena anggaran penjualan yang disusun telah mengikutsertakan partisipasi dari semua bagian untuk memberikan usulannya sesuai dengan kondisi dan kemampuan masing-masing. Selain itu, penyusunan anggaran yang diterapkan UD. Pandan Asih sudah memadai karena anggaran sudah memenuhi karakteristik anggaran.

##### **2. Anggaran penjualan berperan dalam menunjang efektivitas pengendalian penjualan pada UD. Pandan Asih**

Anggaran penjualan telah berperan sebagai alat bantu administrasi dalam pengendalian penjualan UD. Pandan Asih. Hal tersebut terlihat dari berfungsinya anggaran penjualan dan proses pengendalian penjualan pada UD. Pandan Asih.

##### **a. Fungsi anggaran penjualan pada UD. Pandan Asih sebagai berikut :**

- 1) Sebagai alat bantu administrasi dalam merumuskan rencana jangka panjang dalam berbagai kegiatan perusahaan secara menyeluruh terutama kegiatan penjualan.
- 2) Sebagai pedoman dalam pelaksanaan kerja agar penjualan yang dilaksanakan tidak menyimpang dari target yang telah direncanakan

- 3) Sebagai alat pengendalian kerja karena anggaran penjualan sendiri ditetapkan terlebih dahulu untuk mempermudah proses pengendalian pada anggaran lainnya.
  - 4) Sebagai alat evaluasi kerja karena masih terdapat realisasi penjualan yang tidak mencapai target anggaran.
- b. Proses pengendalian penjualan pada UD. Pandan Asih dengan tahap-tahapan sebagai berikut :
- 1) Selalu menetapkan anggaran penjualan setiap bulan
  - 2) Melakukan perbandingan realisasi dengan anggaran yang telah ditetapkan
  - 3) Menganalisis penyebab terjadinya penyimpangan atau realisasi yang tidak mencapai target anggaran penjualan.
  - 4) Melakukan tindakan perbaikan dengan berupaya mencari solusi dari terjadinya penyimpangan atau realisasi yang tidak mencapai target anggaran penjualan agar tidak terjadi lagi pada periode mendatang.

Selanjutnya untuk mendukung pernyataan di atas, maka dilakukan pengukuran pengujian analisis ini berdasarkan jawaban atas pengisian data kuesioner dengan menggunakan pengukuran dua variabel. Berdasarkan kesimpulan analisis kuesioner, pengukuran peran anggaran penjualan sebagai alat bantu administrasi UD. Pandan Asih sebesar 85% ini menunjukkan bahwa perhitungan tersebut diantara kisaran 76% - 100% yang berarti anggaran penjualan pada UD. Pandan Asih berperan sebagai alat bantu administrasi dalam pengendalian penjualan.

Berdasarkan perhitungan di atas, maka menurut ketentuan yang dikemukakan oleh Champion “Anggaran Penjualan sebagai Alat Bantu Administrasi dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan” pada UD. Pandan Asih dapat diterima.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang dikemukakan oleh peneliti, peneliti menyadari bahwa masih adanya kekurangan pada penelitian. Mengenai

penelitian yang dilakukan dalam hal “Anggaran Penjualan sebagai Alat Bantu Administrasi dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan” pada UD. Pandan Asih, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. UD. Pandan Asih sebaiknya membuat prosedur formal terkait tindakan perbaikan dari penyimpangan atau penjualan yang tidak mencapai target anggaran, yang kemudian dihubungkan dengan laporan perbandingan realisasi penjualan agar pelaksanaan perbaikan atau revisi dapat dilakukan dengan baik dan terarah.
2. Bagi penelitian selanjutnya, penelitian ini dapat dikembangkan dengan menemukan objek yang berbeda dengan penelitian ini serta memperluas ruang lingkup penelitian mengenai anggaran penjualan di berbagai perusahaan sehingga kajian anggaran penjualan lebih beragam dan agar dapat menjadi rekomendasi serta rujukan oleh perusahaan lainnya.

