

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari pembahasan dan analisis serta intepretasi data yang telah dilakukan sebelumnya maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Penelitian ini dilakukan dengan latar belakang adanya pemasalahan pada PT Gatra Perdanaputra yaitu sistem manajemen perusahaan yang kurang baik dalam hal penyusunan anggaran penjualan. Kondisi tersebut dikarenakan manajer perusahaan sering mengalami pergantian sehingga manajer yang baru harus menyesuaikan diri dalam waktu yang relatif singkat. Faktor lain yang juga mempengaruhi adalah karena faktor edukasi manajer kurang sesuai jika harus menyusun suatu anggaran penjualan.
2. Anggaran penjualan merupakan anggaran yang merencanakan secara lebih terperinci tentang penjualan perusahaan selama periode yang akan datang, yang didalamnya meliputi rencana tentang jenis (kualitas) barang yang akan dijual, jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual, harga barang yang akan dijual, waktu penjualan serta tempat (daerah) penjualannya dan rencana ini berasal dari estimasi permintaan (dan kesanggupan untuk memasok) akan produk perusahaan pada harga tertentu.
3. Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus yang merupakan penelitian dengan karakteristik masalah yang berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti, serta interaksinya dengan lingkungan.

4. Selama ini PT Gatra Perdanaputra kurang efektif dalam memilih metode pada proses penyusunan anggaran penjualan dalam satu periode. Sehingga dengan adanya hal tersebut maka laba yang diperoleh perusahaan juga tidak bisa maksimal.
5. Total proyeksi penjualan selama satu periode berdasarkan metode *least square* adalah sebesar Rp.50.881.500.000,00 dan laba bersihnya adalah sebesar Rp.4.951.805.378,88.
6. Metode *least square* merupakan salah satu metode yang cukup efektif dalam proses penyusunan anggaran penjualan perusahaan. Hal ini terbukti dengan adanya proyeksi tingkat laba yang diperoleh PT Gatra Perdanaputra yang nilainya relatif lebih tinggi.

B. Saran

Dari kesimpulan-kesimpulan tersebut maka saran yang dapat diberikan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manajemen Internal PT Gatra Perdanaputra (pihak yang menyusun anggaran penjualan) sebaiknya lebih dapat memahami lagi tentang segala hal yang berhubungan dengan anggaran penjualan dalam suatu perusahaan sehingga pada akhirnya dapat menguntungkan bagi perusahaan yang dipimpinnya.
2. Dalam periode-periode berikutnya metode *least square* dapat digunakan sebagai salah satu alternatif atau pilihan dalam proses penyusunan anggaran penjualan perusahaan.
3. Karena kesalahan peramalan penyusunan anggaran, perusahaan tidak bisa menekan biaya-biaya yang terjadi dan pada akhirnya laba yang diperoleh

juga tidak bisa optimal. Perusahaan sebaiknya mengefisiensikan pembelanjannya agar pengeluaran dapat diimbangi dengan realisasi penjualan.

4. Perusahaan dalam menyusun anggaran penjualan sebaiknya melihat keinginan konsumen dalam memilih type mobil yang banyak digemari oleh konsumen berdasarkan kualitas, dan harga.



DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan dan Asri, Marwan (2008), *Anggaran Perusahaan*, Buku Satu, BPFE, Yogyakarta.
- Adisaputro, Gunawan (2007), *Anggaran Perusahaan*, Buku Dua, BPFE, Yogyakarta.
- Dickey, Terry (2001), *Dasar-Dasar Penganggaran: Menyusun Rencana Keuangan Usaha*, PPM, Jakarta.
- Erlina (2002), *Peramalan Anggaran Penjualan*, Jurnal Ekonomi Akuntansi, Universitas Sumatera Utara, Medan.
download at <http://www.jurnalskripsi2009.com/>
- Indriantoro, Nur dan Supomo, Bambang (1999), *Metodologi Penelitian Bisnis*, BPFE, Yogyakarta.
- Munandar, M (1997), *Budgeting: Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja*, Edisi Satu, BPFE, Yogyakarta.
- Narafin, M (2000), *Penganggaran Perusahaan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Narafin, M (2007), *Penganggaran Perusahaan*, Edisi Tiga, Salemba Empat, Jakarta.
- Putra, Wardhana, Kusumah, Randy (2008), *Manfaat Anggaran Penjualan Sewa Kamar Dalam Meningkatkan Pendapatan Sewa Kamar*, Jurnal Ekonomi, Universitas Widyatama, Bandung.
download at <http://www.jurnalskripsi.com/>

Shim, K, Jae dan Siegel, G, Joel (2000), *Faktor-Faktor Dalam Penganggaran*, Erlangga, Jakarta.

Siregar, Bulan, Narumondang (2003), *Penyusunan Anggaran Sebagai Alat Manajemen Dalam Pencapaian Tujuan*, Jurnal Ekonomi Akuntansi, Universitas Sumatera Utara, Medan.
download at <http://www.jurnalskripsi2009.com/>

Supriyanto, Y (1995), *Anggaran Perusahaan: Perencanaan dan Pengendalian Laba*, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta.

Wijayanti, Lusiana (2009), *Anggaran Produksi Sebagai Alat Untuk Meningkatkan Efektifitas Laba Perusahaan*, Skripsi-S1 Malangkececwara, Madang.

<http://www.catatankecik.blogspot.com/anggaranpenjualan/definisi/>

<http://www.jurnalskripsi2009.com/anggaranpenjualan/definisi/>

<http://www.jurnalskripsi.com/anggaranpenjualan/definisi/>

http://www.wordpress.com/by_jide/anggaranpenjualan/definisi/