

BAB V

PENUTUP

Dari uraian masalah yang dihadapi perusahaan, serta pemecahan masalah yang telah dibahas pada bab terdahulu, maka peneliti dapat menarik kesimpulan dan memberikan saran-saran yang dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan untuk penyempurnaan produksi dan persediaan barang jadi yang akan datang.

A. Simpulan

Berdasarkan dari analisis data dan permasalahan yang dihadapi oleh CV.

Sari Mulya, maka peneliti memberikan simpulan:

1. Perusahaan tidak pernah membuat anggaran penjualan dan anggaran produksi untuk perencanaan dan pengendalian barang jadi, sehingga investasi pada persediaan barang jadi menjadi besar. Pemecahan dari masalah ini dengan menyusun anggaran penjualan dan anggaran produksi agar investasi dalam persediaan barang jadi dapat ditentukan sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan perbandingan antara produksi dengan volume penjualan tidak terjadi kelebihan persediaan atau *over stock*.
2. Dengan adanya pengendalian persediaan barang jadi yang diperlukan, maka tingkat perputaran persediaan barang jadi makin cepat. Akibatnya waktu terikatnya modal makin pendek, sehingga sisa modal yang ada dapat diinvestasikan pada aktiva lainnya yang lebih efisien dan dapat memperkecil biaya-biaya.

3. Setelah melakukan proyeksi dan pengendalian terhadap persediaan barang jadi, maka manajemen perusahaan dapat membuat kebijakan dan memikirkan cara bagaimana menjual barang jadinya agar ditahun selanjutnya perputaran persediaan barang jadi dapat terwujud sesuai dengan rencana.

B. Saran

1. Dengan penyusunan anggaran penjualan yang efektif, data-data yang disajikan dalam anggaran penjualan dapat digunakan sebagai dasar untuk membuat pengendalian barang jadi.
2. Dalam menyusun anggaran penjualan hendaknya mengikutsertakan semua bagian yang terikat dan berkepentingan dengan anggaran, sehingga masing-masing bagian memiliki kewajiban untuk ikut serta bertanggungjawab terhadap keberhasilan dan realisasi anggaran penjualan.
3. Dalam menentukan proyeksi laporan keuangan untuk tahun berikutnya menggunakan metode *Common Size*, sehingga didapatkan proyeksi yang efisien atas laporan keuangan. Selain itu agar manajemen dapat mengevaluasi dan mengambil keputusan untuk penjualan ditahun yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Ahyari, *Anggaran Perusahaan: Pendekatan Kuantitatif*, 1988, edisi pertama, penerbit : BPFE- Yogyakarta Anggota IKAPI
- Bambang Riyanto. 1995. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Edisi 4. Yogyakarta-BPFE: Anggota IKAPI.
- Catur Sasongko dan Safrida R.P, 2010, *Anggaran*, Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Dewi Martina. Agnes. 2004. *Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Jadi Pada UD. Mandiri Malang*. Skripsi. Universitas Widya Karya Malang.
- Elviana TR. Bertha. 2004. *Pemanfaatan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Mendukung Efektivitas Penjualan*. Skripsi. Universitas Widyatama Bandung.
- Fika Kencana. Oryza. 2012. *Pengaruh Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Terhadap Efektivitas Penjualan Pada CV. Sumber Rejeki Malang*. Skripsi. Universitas Widya Karya Malang.
- Gracia Chandra, Pricilia. 2011. *Anggaran Penjualan Sebagai Perencanaan dan Pengendalian Pembelian Bahan Baku dan Bahan Penolong*. Skripsi. Universitas Katolik Widya Karya Malang.
- Hernien. 2003. *Anggaran Penjualan Sebagai Alat Untuk Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Jadi*. Skripsi. Unika Widya Karya Malang.
- Jae Shim, Joel Siegel. 2001. *Budgeting Pedoman Lengkap Langkah-Langkah Anggaran*. Jakarta: Erlangga.
- Munandar M., 2001, *Budgeting: perencanaan kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja*, edisi pertama, cetakan ke empat belas, yogyakarta: BPFE Universitas Gajah Mada.
- Sofjan, Assauri. 1993. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Edisi ke-4. Jakarta: LPFE UI.
- Sugiharto, Conanta. 2004. *Anggaran Penjualan Sebagai Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Jadi Pada Perusahaan Rokok Putra Mandiri Malang*. Skripsi. Universitas Katolik Widya Karya Malang.
- Supriyono R.A. dan Mulyadi, 1993, *Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajemen*, edisi ketujuh, STIE YPKN.
- Yudiono. Nitaria. 2011. *Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Untuk Meningkatkan Laba Pada PT. Gatra Perdana Putra (Hyundai)*. Skripsi. Universitas Katolik Widya Karya Malang.

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

