

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

*May's Bread-Brownies And Bakery* Malang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang makanan roti. Perusahaan ini memulai usahanya dengan produksi brownies dan berbagai roti kering dan hanya menggunakan tenaga suami dan anaknya saja, kemudian perusahaan ini berkembang pesat dan membuka lapangan pekerjaan dan memproduksi cake dan tart.

Permasalahan pada *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang tidak dapat mengevaluasi capaian penjualan kedua produk dan dapat diketahui sudah efektif atau belum. Bukti dari permasalahan dapat dilihat dari tahun 2014 – 2017 mengalami kenaikan penjualan. Penyebab dari permasalahan yang terjadi pada *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang adalah perusahaan belum membuat anggaran penjualan. Akibat dari permasalahan tersebut perusahaan tidak dapat mengetahui penjualan perusahaan sudah maksimal atau belum.

Selama menjalankan usahanya *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang belum pernah membuat laporan keuangan dan anggaran penjualan sehingga berdampak pada perusahaan tidak dapat mengetahui realisasi penjualan serta tidak tercapainya tujuan dan target dalam penjualan.

Hasil analisis dengan menyusun ramalan penjualan dengan menggunakan metode *Least Square* maka dapat menghasilkan penjualan selama satu tahun dan menentukan efektivitas penjualan yang harus dilakukan

perusahaan kedepannya. Dengan adanya ramalan penjualan, analisis anggaran penjualan maka dapat diketahui prediksi anggaran penjualan tahun berikutnya. Jumlah anggaran penjualan roti tawar tahun 2018 adalah 7.656 bungkus dengan penjualan sebesar Rp137.808.000 dan penjualan brownies tahun 2018 adalah 7.055 kotak dengan penjualan sebesar Rp246.907.500. Realisasi yang terjadi pada perusahaan ini tahun 2017 untuk roti tawar sebesar Rp361.152.000 sedangkan untuk brownies sebesar Rp634.655.000 yang artinya kedua produk itu mengalami keuntungan (*Favorable*) karena realisasi penjualan lebih besar daripada anggaran penjualan. Selisih penjualan untuk produk roti tawar sebesar Rp223.344.000 sedangkan untuk produk brownies sebesar Rp400.790.833 yang artinya kedua produk itu mengalami selisih menguntungkan (*Favorable*) bagi perusahaan.

**B. Saran**

1. *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang sebaiknya menyusun anggaran penjualan dan melakukan analisis selisih anggaran penjualan dengan realisasi untuk melihat efektivitas penjualan
2. *May's Bread-Brownies And Bakery* Malang sebaiknya lebih menyiapkan dalam perencanaan agar dapat menentukan langkah selanjutnya untuk perusahaan tersebut

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, Mokhammad. 2015. *Manajemen Keuangan Bisnis*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka
- Darsono. 2011. *Anggaran Penjualan Perusahaan*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Firdaus, Aini Susanti. 2010. *Peranan Anggaran Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Studi Kasus Pada Rianda Usaha Mandiri Pekanbaru*. Diambil dari: <https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle/123456789/1415>
- Handayani, Urie. 2006. *Peranan Anggaran Penjualan Dalam Upaya Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Studi Kasus Pada PT Bio Farma Persero*. Diambil dari: <https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle/123456789/5403>
- Hartika, Yuni. 2006. *Peranan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Studi Kasus Pada PT Kereta Api Persero Bandung*. Diambil dari: <https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle/123456789/5432>
- Herlianto, Didit. 2015. *Anggaran Keuangan*. Jakarta; Gosyen Publishing
- Kencana, Fika, Oryza. 2012. *Pengaruh Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Terhadap Efektivitas Penjualan Pada CV Sumber Rejeki Malang*. Malang
- Nurrihah, Rachmi. 2009. *Peranan Anggaran Penjualan Dalam Upaya Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan Air Minum Dalam Kemasan Studi Kasus Pada PDAM Kota Bandung*. Diambil dari: <https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle/123456789/6918>
- Nafarain, M. 2013. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Putra, Eko, Nugroho, Aditya, Utama. 2007. *Manfaat Anggaran Penjualan Dalam Upaya Menunjang Efektivitas Pengendalian Penjualan*. Diambil dari: <https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle/123456789/7380>
- Siregar. 2011. *Anggaran Penjualan Perusahaan*. Jakarta: Graha Ilmu
- Sri. 2013. *Penganggaran Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE
- Sunyoto, Danang. 2012. *Budgeting Perusahaan*. Yogyakarta: CAPS
- Syamsuddin, Lukman. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Rajawali Pers
- Sugian O., Syahdu. 2006. *Kamus Manajemen (Mutu)*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama