

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab penutup dari Laporan Akhir, sehingga penulis mencoba menyajikan kesimpulan dari pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya. Pada bab ini juga, penulis akan memberikan saran-saran yang nantinya diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan dalam melaksanakan penyusunan anggaran penjualan yang tentu saja tidak terlepas dari tujuan perusahaan dan kondisi perusahaan.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan dalam penyusunan anggaran penjualannya menggunakan metode otoriter atau *top down*, namun belum menggunakan metode penaksiran yang tepat untuk digunakan sebagai dasar perhitungan anggaran. Hal ini dapat dilihat dari jauhnya perbedaan antara anggaran dengan realisasi yang terjadi di perusahaan. Dari hasil perhitungan antara metode *trend* garis lurus (metode *least square* dan *moment*) dan metode *trend* garis lengkung (metode kuadrat) yang telah dilakukan oleh penulis, maka dapat diketahui adanya kesesuaian antara anggaran yang disusun menggunakan metode kuadrat dengan realisasi penjualan pada PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan. Kesesuaian ini menunjukkan bahwa metode yang paling tepat digunakan dalam penaksiran atau peramalan penjualan yang ada pada PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan adalah metode kuadrat.
2. PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan belum melakukan analisis lebih lanjut terhadap *varians* (selisih) antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan. Hal tersebut mengakibatkan anggaran penjualan yang telah ditetapkan cenderung selalu mengakibatkan penyimpangan yang

cukup besar antara nilai yang dianggarkan dengan realisasi penjualan yang terjadi, sehingga anggaran yang telah ditetapkan perusahaan kurang dapat dijadikan sebagai alat pengendalian bagi pihak manajemen perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka penulis memberikan saran yang nantinya diharapkan dapat bermanfaat bagi PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan khususnya dalam hal penyusunan anggaran penjualan. Saran-saran yang dapat diberikan oleh penulis, yaitu sebagai berikut:

1. Sebaiknya PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan dalam proses penyusunan dan perhitungan penaksiran anggaran penjualannya menggunakan metode kuadrat, karena dengan menggunakan perhitungan metode kuadrat ini anggaran yang dibuat akan lebih terealistis atau lebih mendekati realisasi yang terjadi. Sehingga dalam proses penyusunan anggaran penjualan untuk tahun berikutnya akan lebih mudah dan dapat menjadi tolak ukur serta penyimpangan (*varians*) sangat kecil kemungkinannya terjadi.
2. Sebaiknya PT. Pertani (Persero) Wilayah Sumatera Bagian Selatan meninjau ulang kembali anggaran penjualan yang dibuat dengan mengoreksi lebih lanjut terhadap selisih-selisih yang terjadi antara anggaran dengan realisasi penjualan untuk menentukan sebab yang mendasarinya.