

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis pada Bab sebelumnya, penulis membuat kesimpulan serta saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PT Belitang Panen Raya.

5.1 Kesimpulan

1. Selama ini PT Belitang Panen Raya menggunakan metode *top down* atau pemilik yang langsung menyusun anggaran penjualan, banyak terjadi penyimpangan antara anggaran dan realisasi varians lebih 10%.
2. hal ini mengakibatkan perusahaan tidak dapat mengambil tindakan korektif terhadap penyimpangan yang terjadi sehingga pihak manajemen tidak dapat meminimalisir besarnya penyimpangan yang dapat terjadi pada tahun berikutnya. Besarnya penyimpangan varians 10% mengakibatkan penurunan laba operasi penjualan beras raja yang tidak habis terjual (produksi berlebih) akan dijual dengan lebih rendah dari harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Penjualan beras raja yang tidak habis terjual juga dijual kepada masyarakat sekitar kawasan perusahaan. Hal ini menimbulkan kekurangan pendapatan dari penjualan terhadap jumlah yang dianggarkan, sehingga dibutuhkan koreksi dengan penyusunan anggaran yaitu analisis varians, peramalan metode *least square* dan pangsa pasar.

5.2 Saran

1. Sebaiknya PT Belitang Panen Raya dalam menetapkan target penjualan lebih mengikutsertakan partisipasi bagian-bagian yang ada di perusahaan tersebut di dalam menyusun anggaran penjualan, metode campuran (*top down* dan *bottom up*) supaya dapat membuat perincian yang lebih realistis. Di samping itu, dengan adanya partisipasi dari bagian yang terkait, komunikasi dan kerjasama dalam perusahaan akan memiliki motivasi dan rasa tanggung jawab

untuk menyetujui, mendukung dan mencapai target penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya. Sebaiknya penyusunan anggaran penjualan dihitung menggunakan analisis varians, peramalan metode *Least Square*, dan Pangsa Pasar.