

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai analisis anggaran penjualan sebagai alat ukur efektivitas kinerja perusahaan pada PT Semen Baturaja maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem penyusunan anggaran yang dilaksanakan oleh PT. Semen Baturaja adalah *system top down* (Otoriter) dimana proses penganggaran penjualan dilakukan oleh pimpinan perusahaan. prosedur penyusunan anggaran yang diterapkan belum berjalan dengan baik sehingga sulit untuk menghasilkan suatu anggaran yang realistis. Seperti adanya varians yang cukup besar dan berfluktuatif setiap tahunnya antara penetapan anggaran dan realisasinya.
2. Berdasarkan metode least square dan kuadrat menunjukkan bahwa adanya kenaikan peramalan anggaran penjualan semakin tinggi dikarenakan realisasi peramalan penjualan meningkat.

#### **5.2 Saran**

Dalam penelitian ini memiliki keterbatasan dan saran sebagai berikut:

1. Dalam menentukan anggaran sebaiknya PT Semen Baturaja mempertimbangkan produk semen yang gagal atau produk yang batal dipesan sehingga produk tersebut tidak dihitung sebagai penjualan dan dihitung sebagai pengurangan anggaran penjualan.
2. Sebaiknya PT Semen Baturaja meningkatkan kualitas produk semen di wilayah Indonesia dikarenakan persaingan antar produk semen di wilayah Indonesia sangat banyak dan sangat kompetitif.

3. PT Semen harus menjalin hubungan dengan pihak ketiga lebih baik sehingga produk semen dapat didistribusikan melalui pihak ketiga atau badan perusahaan atau pemerintah yang memesan semen untuk meningkatkan realisasi penjualan semen.