

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa :

1. Terdapat tiga sistem penjualan yang diterapkan perusahaan, yaitu :

a. Penjualan Inkaso

Yaitu penjualan yang dilakukan oleh seseorang atau badan yang berperan sebagai pelanggan tetap.

b. Penjualan Konsinyasi

Yaitu penjualan yang dilakukan oleh agen, dengan sistem transaksi penjualannya didasarkan pada perjanjian yang telah disepakati bersama.

c. Penjualan Insidentil

Yaitu penjualan koran yang dilakukan oleh seseorang atau badan yang bukan pelanggan tetap atau bukan sebagai agen.

2. Pelaksanaan anggaran penjualan pada PT. Galamedia BP adalah :

a. Dilaksanakan oleh bagian akuntansi yang bertugas menerapkan strategi dan kebijaksanaan pemasaran yang ditetapkan oleh perusahaan.

b. Jangka waktu penyusunan anggaran dilakukan satu bulan sekali dengan melihat prestasi penjualan bulan yang lalu.

c. Perencanaan anggaran penjualan berdasarkan data dan informasi dari bagian-bagian yang terlibat langsung dengan proses penjualan yaitu bagian sirkulasi dan bagian keuangan.

3. Dari hasil analisa dapat disimpulkan bahwa :

- a. Penyimpangan antara realisasi penjualan dengan anggarannya tidak terlalu jauh, bahkan ada yang melebihi anggarannya, hal ini membuktikan bahwa rencana atau anggaran penjualan yang ditetapkan telah berhasil dilaksanakan oleh perusahaan.
- b. Untuk penjualan konsinyasi pada bulan Januari dan bulan Maret anggaran penjualan yang ditetapkan belum atau kurang akurat, dimana realisasi penjualan yang terjadi menyimpang cukup besar dari anggarannya, yang dapat disebabkan karena terjadinya penurunan jumlah pesanan oleh agen dan juga karena besarnya retur yang disebabkan adanya surat kabar yang tersisa atau tidak terjual.

Jadi dengan demikian dapat penulis simpulkan secara keseluruhan bahwa anggaran penjualan yang dibuat oleh perusahaan dapat membantu manajemen dalam pengendalian penjualan, karena dengan anggaran penjualan dapat memberikan arah serta sekaligus memberikan target-target penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan diwaktu yang akan datang. Dari realisasi penjualan yang dibandingkan dengan anggarannya dapat diketahui penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dan juga sebab-sebab terjadinya penyimpangan tersebut, hal ini sangat berguna untuk penyusunan rencana atau anggaran selanjutnya secara lebih matang dan lebih akurat.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan, maka penulis mencoba mengajukan atau memberikan saran-saran sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi perusahaan.

Saran-saran atau masukan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Dibutuhkan suatu strategi baru dalam format penyajian berita dan isi berita yang dapat menarik perhatian masyarakat sehingga dapat meningkatkan penjualan insidentil.
2. Adanya pengangkatan agen baru yang lebih berpengalaman dalam penjualan koran untuk meningkatkan wilayah pemasaran dan penjualan, khususnya penjualan konsinyasi.
3. Perlu adanya promosi tentang isi berita yang disajikan kepada masyarakat agar penjualan korannya meningkat, baik penjualan dengan cara inkaso, insidentil maupun konsinyasi.
4. Didalam menyusun anggaran penjualan ini diperlukan kejelian dan ketelitian untuk mendapatkan taksiran yang akurat sehingga realisasi penjualannya nanti tidak menyimpang terlalu jauh.
5. Sebaiknya penyusunan anggaran penjualan dilakukan minimal enam bulan sekali.