BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan pada BAB-BAB sebelumnya, maka pada BAB terakhir ini penulis akan mencoba menarik beberapa kesimpulan dari penelitian yang penulis laksanakan di PT. INTI (Persero) Bandung, yaitu sebagai berikut:

1. Anggaran penjualan di PT. INTI (Persero) Bandung mengacu pada rencana perolehan kontrak untuk tahun yang akan datang. Anggaran penjualan dari tahun 2005 sampai dengan 2007 mengalami peningkatan. Karena anggaran yang belum dilaksanakan pada tahun yang sedang berjalan dimasukan kedalam anggaran tahun yang akan datang, sehingga tahun yang akan datang anggarannya bertambah. Tetapi apabila anggarannya sudah dilaksanakan bahkan lebih dari yang dianggarkan PT. INTI tetap menambah anggarannya karena setiap tahunnya PT. INTI (Persero) Bandung berharap dapat meningkatkan penjualan.
2. Realisasi penjualan pada umumnya dari tahun 2005 sampai dengan 2007 mengalami peningkatan. Meningkatnya realisasi penjualan karena PT. INTI (Persero) Bandung melakukan program strategis. Meningkatnya realisasi penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung menunjukan angka yang baik.
3. Anggaran dan realisasi penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung mempunyai perbedaan, dimana realisasi penjualan pada tahun 2005 dan 2007

lebih kecil sedangkan tahun 2006 lebih besar daripada anggaran. Walaupun tidak tercapainya anggaran penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung, tetapi PT. INTI (Persero) Bandung berhasil meningkatkan penjualan setiap tahunnya sehingga manambah laba bersih. Maka perbandingan anggaran dan realisasi penjualan pada PT. INTI (Persero) dinyatakan baik karena berhasil meningkatkan penjualannya.

5.2 Saran

Berdasarkan apa yang telah didapat dari penyusunan tugas akhir ini dengan mengambil objek penelitian perbandingan anggaran dan realisasi penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung, maka ada beberapa saran yang disajikan oleh penulis, yaitu :

1. Dalam merencanakan penjualannya, perusahaan hendaknya mempertimbangkan faktor-faktor yang akan dipengaruhi. Dengan mempertimbangkan factor-faktor tersebut, perusahaan dapat menyusun anggaran dengan lebih baik dan realistis dimana anggaran tidak terlalu sulit untuk di capai.
2. Seharusnya PT. INTI (Persero) Bandung lebih meningkatkan realisasi penjualannya dibandingkan anggaranya, sehingga anggaran dan realisasi tidak terlalu jauh berbeda.