BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di CV.Bangkit Maju Jaya serta pembahasan menurut teori-teori yang relevan dengan masalah yang dibahas dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Penyusunan anggaran penjualan pada CV.Bangkit Maju Jaya Bandung menggunakan menggunakan metode penyusunan anggaran *buttom up budgeting*, yaitu metode anggaran yang dilaksanakan suatu perusahaan yang dimulai dari bawahan kepada atasannya atau pimpinan perusahaan. Maksudnya yaitu penyusunan anggaran dimulai dari bawahan yang kemudian selanjutnya dilengkapi dan dilanjutkan oleh atasan atau pimpinan perusahaan, dengan demikian penganggaran akan sama dengan kondisi, fasilitas, dan kemampuan masing-masing bagian secara terpadu karena adanya partispasi dan komunikasi aktif antara manajer dengan bagian lain yang terdapat pada perusahaan dalam penyusunan anggaran.
2. Faktor yang terkait atas anggaran penjualan pada CV.Bangkit Maju Jaya Bandung yaitu faktor kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, organisasi perusahaan, faktor-faktor lainnya yaitu faktor internal dan faktor ekternal, faktor internal meliputi Penjualan tahun-tahun yang lalu, kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penjualan,

kapasitas produksi yang dimiliki serta kemungkinan perluasannya, tenaga kerja yang tersedia baik jumlah maupun keahliannya, modal kerja yang dimiliki perusahaan, asilitas lain yang menunjang dan faktor ekternal meliputi Keadaan persaingan di pasar posisi perusahaan dalam persaingan, tingkat perumbuhan penduduk, elastisitas permintaan terhadap harga barang yang dihasilkan, Kebijaksanaan-kebijaksanaan pemerintah yang berpengaruh

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada CV.Bangkit Maju Jaya Bandung, penulis mencoba mengemukakan saran yang berhubungan dengan penyusunan anggaran penjualan dan realisasinya yang dilakukan oleh perusahan yaitu sebagai berikut:

1. Dalam pelaksanaan penyusunan anggaran penjualan pada CV.Bangkit Maju Jaya Bandung, supaya ditingkatkan dalam penyusunan anggrana penjualan menjadi lebih baik lagi untuk kedepannya dan tetap mengikuti aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan dan komite pusat
2. Sebaiknya CV.Bangkit Maju Jaya Bandung lebih mengatasi faktor-faktor yang terjadi seperti kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, organisasi perusahaan, faktor-faktor lainnya baik dalam faktor internal maupun faktor eksternal. Sehingga dapat mengurangi perbandingan antara anggaran penjualan serta realisasi penjualan.