BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan pada BAB sebelumnya, maka pada BAB terakhir ini penulis menarik beberapa kesimpulan dari penelitian yang penulis lakukan di PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung, yaitu sebagai berikut:

1. Penyusunan anggaran penjualan pada PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung menggunakan metode *buttom up budgeting*, yaitu metode anggaran yang dilaksanakan suatu perusahaan yang dimulai dari bawahan kepada atasannya atau pimpinan perusahaan. Selain itu penyusunan anggaran penjualan pada PT. Sumber Aneka *Power* Bandung sudah baik dan telah memenuhi aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan dan komite pusat.
2. Realisasi penjualan pada PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung dari tahun 2010 sampai dengan 2012 mengalami peningkatan. Meningkatnya realisasi penjualan karena PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung melakukan program strategis. Meningkatnya realisasi penjualan pada PT. Sumber Aneka *Powe*r (SAP) Bandung menunjukkan angka yang baik.

3. Analisis perbandingan anggaran dan realisasi penjualan pada PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung yaitu realisasi penjualan pada tahun 2011 lebih kecil dibandingkan anggaran tahun 2011, sedangkan tahun 2010 dan 2012 realisasinya lebih besar dari anggaran penjualan. Walaupun pada tahun 2011 anggaran penjualan PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung tidak tercapai, tetapi PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung berhasil meningkatkan penjualan setiap tahunnya sehingga menambah laba bersih. Maka perbandingan anggaran dan realisasi penjualan pada PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung selama tahun 2010-2012 dinyatakan baik karena berhasil meningkatkan penjualannya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung, penulis mencoba mengemukakan saran yang berhubungan dengan penyusunan anggaran penjualan dan realisasinya yaitu sebagai berikut:

1. Dalam penyusunan anggaran penjualan di PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung, supaya ditingkatkan menjadi lebih baik lagi untuk kedepannya dan tetap mengikuti aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan dan komite pusat.
2. Sebaiknya PT. Sumber Aneka *Powe*r Bandung lebih meningkatkan realisasi penjualannya dibandingkan anggarannya, salah satu caranya yaitu dengan memperluas daerah pemasaran hingga ke luar negeri untuk menambah *customer* baru, sehingga perusahaan akan meningkatkan laba setiap tahunnya.

3. Sebaiknya perusahaan menganalisis lebih lanjut penyimpangan yang terjadi antara anggaran dengan realisasi, agar perusahaan dapat mengetahui penyebab penyimpangan, dan perusahaan harus mengambil tindakan korektif atas penyimpangan tersebut sebagai bahan pertimbangan untuk menyusun anggaran tahun berikutnya.