

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil praktek kerja magang yang telah penulis lakukan serta data yang diperoleh mengenai “**Deskripsi Penyusunan Anggaran Penjualan Dan Realisasinya Pada PT. Pindad (Persero) Bandung Jawa Barat Divisi Perencanaan Dan Kinerja Perusahaan**”, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur penyusunan anggaran penjualan yang berlaku di PT Pindad (Persero) didukung oleh anggaran penjualan yang telah dibuat oleh tiap divisi di PT Pindad (Persero) yang disusun oleh divisi Perencanaan dan Kinerja Perusahaan dan telah dilakukan pengecekan serta pembahasan draft RKAP oleh direksi dan dewan komisaris PT Pindad (Persero) yang kemudian dibahas dalam Pra Rapat Umum Pemegang Saham (Pra RUPS) dan disahkan oleh pemegang saham.
2. Penyusunan anggaran penjualan di PT Pindad (Persero) sudah cukup baik. Hal ini dapat dibuktikan dengan meningkatnya target dan realisasi anggaran penjualan yang dilakukan oleh PT Pindad (Persero) selama enam tahun kebelakang, mulai dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2017.

3. Meski begitu, jika dilihat dari sisi presentase total rencana anggaran penjualan dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2017 terjadi kenaikan maupun penurunan presentase yang berbeda-beda. Pada tahun 2012 dan 2013 jumlah presentase rencana penjualan antara target dan realisasi anggaran memiliki jumlah yang sama yaitu sebesar 106%, jumlah presentase rencana penjualan antara target dan pada tahun 2014 sebesar 71%, jumlah presentase rencana penjualan antara target dan pada tahun 2015 sebesar 93%, jumlah presentase rencana penjualan antara target dan pada tahun 2016 sebesar 64%, dan jumlah presentase rencana penjualan antara target dan pada tahun 2017 sebesar 75%. Walaupun dalam sisi presentase selama tahun 2012 sampai dengan tahun 2017 tidak semua mengalami peningkatan, penyusunan anggaran penjualan telah dilakukan sesuai prosedur penyusunan anggaran yang berlaku di perusahaan.
4. Dalam penyusunan anggaran penjualan pada PT Pindad (Persero) terdapat beberapa hambatan, seperti penjualan di tahun lalu atau penjualan di tahun sebelumnya, kapasitas produksi perusahaan, serta persaingan pasar yang terjadi diluar perusahaan. Dalam mengatasi hal tersebut perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk meminimalisir hambatan yang terjadi pada penyusunan anggaran penjualan di PT Pindad (Persero) agar pada pelaksanaan penyusunan anggaran penjualan tersusun dapat tersusun dengan baik dan benar sesuai dengan tujuan perusahaan tersebut.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil praktek kerja lapang dan penelitian yang telah penulis lakukan serta data yang diperoleh, terdapat beberapa hal yang ingin penulis sampaikan terkait dengan penyusunan anggaran di PT Pindad (Persero). Hal-hal tersebut antara lain :

1. Dalam penyusunan anggaran penjualan dengan menganalisis laporan keuangan selama enam tahun kebelakang yaitu mulai dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2017, semua tingkatan atau bagian yang terlibat dalam kegiatan penyusunan anggaran penjualan harus lebih teliti lagi dalam penyusunan anggaran tersebut. Hal ini bertujuan untuk mengantisipasi kejadian atau keadaan yang tidak diinginkan oleh perusahaan.
2. Dalam penyusunan anggaran penjualan sebaiknya antara anggaran dengan realisasi memiliki selisih yang seminimal mungkin. Hal ini bisa terlaksana apabila dalam proses penyusunan anggaran penjualan pihak perusahaan benar-benar mempertimbangkan data anggaran dan realisasi tahun-tahun sebelumnya. Anggaran penjualan tahun mendatang pada umumnya tidak akan memiliki selisih nilai yang terlalu tinggi dengan realisasi penjualan tahun sebelumnya. Asalkan tidak ada perubahan strategi penjualan yang hendak dilakukan oleh perusahaan.