

**BAB V**  
**PENUTUP**



**A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dalam menjalankan usahanya perusahaan melakukan perencanaan penjualan berdasarkan data historis penjualan setahun yang lalu, sehingga perencanaan yang dilakukan perusahaan bersifat jangka pendek dan dapat berubah-ubah menurut hasil penjualan yang dicapai. Hasil rencana penjualan dan realisasi penjualan dapat dilihat sebagai berikut :

Tahun	Rencana penjualan (unit)	Realisasi penjualan (unit)
1998	240.000	153.973
1999	200.000	202.452
2000	300.000	473.136
2001	530.000	495.140

Dilihat dari hasil yang diperoleh, manajer dalam menjalankan rencana penjualan yang ditetapkan tidak begitu tertantang untuk mencapai target yang ditetapkan, karena rencana penjualan yang ditetapkan bisa naik turun sesuai dengan penjualan yang terjadi. Dengan tidak adanya ketentuan atau standar yang digunakan dalam membuat rencana penjualan, maka manajer tidak termotivasi untuk meningkatkan kinerjanya.

2. Metode yang ingin penulis terapkan adalah metode *least square* yang akan digunakan untuk penjualan yang mempunyai deretan data historis yang cenderung membentuk garis lurus dan metode kwadratik yang digunakan untuk penjualan yang mempunyai deretan data historis yang cenderung mengarah ke garis lengkung atau berbentuk parabola. Hasil rencana anggaran dengan 2 metode yang digunakan dan realisasi penjualan dapat dilihat sebagai berikut :

Tahun	Realisasi penjualan (unit)	Metode <i>least square</i> (unit)	Metode kwadratik (unit)
1998	153.973	137.084	139.429
1999	202.452	266.466	273.085
2000	473.136	395.885	412.503
2001	495.140	525.303	518.684

Kedua metode ini dapat digunakan membuat rencana anggaran dalam jangka panjang, sehingga dapat mempermudah manajer dalam membuat rencana anggaran tahun-tahun berikutnya. Dengan adanya penetapan standar dalam perencanaan anggaran, maka diharapkan manajer dapat termotivasi dan tertantang untuk meningkatkan kinerjanya.

Menurut kedua kesimpulan sebelumnya, maka metode yang sesuai digunakan oleh PT. Kaibon Indah adalah *least square*, karena metode ini mempunyai kesesuaian dengan realisasi penjualan perusahaan. Hal yang menjadi pertimbangan adalah :

- a. Data historis penjualan perusahaan cenderung mengarah ke bentuk garis lurus, sehingga metode *least square* lebih sesuai digunakan dibanding metode kwadratik yang data historis penjualannya cenderung mengarah ke bentuk garis lengkung atau parabola.
  - b. Perencanaan yang dibuat dengan metode *least square* lebih baik digunakan dari pada perencanaan yang dilakukan perusahaan, karena perencanaan yang dibuat perusahaan bersifat sementara atau bisa berubah-ubah sesuai realisasi penjualan yang terjadi.
3. Laporan anggaran penjualan dapat menunjukkan seberapa jauh apa yang telah ditetapkan dalam anggaran penjualan dapat direalisasikan dengan pelaksanaannya. Dari analisis yang dilakukan, maka dapat diketahui penyimpangan-penyimpangan yang terjadi baik yang bersifat menguntungkan maupun merugikan. Penyimpangan-penyimpangan yang terjadi di analisis dengan selisih harga jual dan selisih volume penjualan. Hasil dari analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut :
- a. Tahun 1998
    - 1). Perbedaan harga jual

Yaitu adanya kenaikan harga jual dari yang ditentukan sebesar Rp. 2.985 – Rp 2.800 = Rp 95 per unit, sehingga jumlah perbedaan harga jual sebesar Rp 95 x 153.973 unit = Rp 14.627.453

## 2). Perbedaan volume penjualan

Yaitu adanya kenaikan volume penjualan dari yang ditentukan sebesar  
 $153.973 \text{ unit} - 137.048 \text{ unit} = 16.925 \text{ unit}$ , sehingga jumlah perbedaan  
volume penjualan sebesar  $16.925 \text{ unit} \times \text{Rp } 2.800 = \text{Rp } 47.390.000$

## b. Tahun 1999

## 1). Perbedaan harga jual

Yaitu adanya penurunan harga jual dari yang ditentukan sebesar  
 $\text{Rp } 3.150 - \text{Rp } 3.300 = \text{Rp } 150$  per unit, sehingga jumlah perbedaan  
harga jual sebesar  $\text{Rp } 150 + 202.452 \text{ unit} = \text{Rp } 30.367.800$

## 2). Perbedaan volume penjualan

Yaitu adanya penurunan volume penjualan dari yang ditentukan  
sebesar  $202.452 \text{ unit} - 266.466 \text{ unit} = 64.014 \text{ unit}$ , sehingga jumlah  
perbedaan volume penjualan sebesar  $64.014 \text{ unit} \times \text{Rp } 3.300 =$   
 $\text{Rp } 211.246.200$

## c. Tahun 2000

## 1). Perbedaan harga jual

Yaitu adanya kenaikan harga jual dari yang ditentukan sebesar  
 $\text{Rp } 3.925 - \text{Rp } 3.800 = \text{Rp } 125$  per unit, sehingga jumlah perbedaan  
harga jual sebesar  $\text{Rp } 125 \times 473.136 \text{ unit} = \text{Rp } 59.142.000$

## 2). Perbedaan volume penjualan

Yaitu adanya kenaikan volume penjualan dari yang ditentukan sebesar  
 $473.136 \text{ unit} - 395.885 \text{ unit} = 77.251 \text{ unit}$ , sehingga jumlah perbedaan  
 volume penjualan sebesar  $77.251 \text{ unit} \times \text{Rp } 3.800 = \text{Rp } 293.553.800$

d. Tahun 2001

1). Perbedaan harga jual

Yaitu adanya penurunan harga jual dari yang ditentukan sebesar  
 $\text{Rp } 4000 - \text{Rp } 4100 = \text{Rp } 100$  per unit, sehingga jumlah perbedaan  
 harga jual sebesar  $\text{Rp } 100 \times 495.140 \text{ unit} = \text{Rp } 49.514.000$

2). Perbedaan volume penjualan

Yaitu adanya penurunan volume penjualan dari yang ditentukan  
 sebesar  $495.140 \text{ unit} - 525.303 \text{ unit} = 30.163 \text{ unit}$ , sehingga jumlah  
 perbedaan volume penjualan sebesar  $30.163 \text{ unit} \times \text{Rp } 4100 =$   
 $\text{Rp } 123.668.300$

Berdasarkan analisis diatas dapat diketahui bahwa ~~kenaikan~~ volume penjualan akan mempengaruhi pada naiknya harga jual, begitu juga sebaliknya turunnya volume penjualan akan mempengaruhi turunnya ~~harga~~ harga jual. Perbedaan pada harga jual di pengaruhi oleh faktor eksterm ~~perusahaan~~, sedangkan volume penjualan dipengaruhi oleh faktor eksterm ~~dan aktivitas~~ bagian pemasaran perusahaan. Dengan diketahuinya penyebab ~~penyimpangan~~ yang terjadi antara rencana yang dibuat dengan realisasi yang ~~terjadi~~, maka perusahaan dapat menggunakannya sebagai bahan ~~pertimbangan~~ yang sangat berguna bagi

perencanaan anggaran penjualan selanjutnya secara lebih matang dan akurat sehingga pengendalian penjualan dapat tercapai.

## **B. SARAN**

1. Jika perusahaan menggunakan metode *least square* sebagai dasar membuat perencanaan maka perusahaan diharapkan juga memperhatikan konsekuensi yang akan dihadapi dengan selalu meningkatnya perencanaan penjualan yang dibuat terhadap perilaku manajer.
2. Untuk penelitian yang akan datang, seharusnya bukan hanya menhat anggaran penjualan saja, tapi juga anggaran-anggaran lain seperti : anggaran produksi, anggaran bahan baku, anggaran tenaga kerja dan yang lainnya

## DAFTAR PUSTAKA

- Anthony-Dearden-Bedford/Agus Maulana, *Sistem Pengendalian Manajemen*, cetakan ke tujuh tahun 1995, penerbit Erlangga.
- Arief Suadi, Ph. D, *Sistem Pengendalian Manajemen*, edisi pertama tahun 1995.
- Drs. Gunawan Adisaputro, M.B.A dan Drs. Marwan Asri, M.B.A, *Anggaran Perusahaan 1*, edisi ketiga cetakan ke delapan tahun 1995, penerbit B.P.F.E. Yogyakarta.
- Hansen/Mowen, *Akuntansi Manajemen*, cetakan pertama, tahun 1999, penerbit Erlangga.
- Henry Simamora, *Akuntansi Manajemen*, cetakan pertama, tahun 1999, penerbit Salemba Empat.
- James D. Willson dan John. B. Campbell, *Controller Ship*, edisi ke tiga, cetakan kedua belas, tahun 1997, penerbit PT. Gelora Aksara Pratama.
- Munandar, *Anggaran Budget*, cetakan ke sebelas tahun 1997.
- Mulyadi, Johnny Setyawan, *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen atau sistem Pelipat Ganda Kinerja Perusahaan*, edisi ke dua tahun 2001.