

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan PT INTI (persero), khususnya Divisi Jaringan Telekomunikasi Seluler, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Penyusunan anggaran dimulai dari pengajuan anggaran masing-masing unit kerja yang selanjutnya dibahas ke level yang lebih tinggi, yaitu Rapat Umum Pemegang Saham. Sehingga anggaran yang disusun mengandung unsur realistis dan bertanggung jawab. Penentuan anggaran penjualan, yang pada akhirnya membentuk target laba bersih, sangat dipengaruhi oleh faktor internal maupun eksternal perusahaan.
2. Realisasi anggaran penjualan pada rentang tahun 1998-2006 relatif berfluktuasi. Pada umumnya realisasi penjualan mencapai anggaran penjualan yang telah disusun, namun pada beberapa tahun realisasi penjualan tidak mencapai anggarannya.
3. Pencapaian target laba bersih pada rentang tahun 1998-2006 sangat fluktuatif. Dan pada umumnya target laba bersih yang telah disusun dapat tercapai, namun pada beberapa tahun realisasi laba bersih tidak mencapai target yang telah disusun.

4. Realisasi anggaran penjualan memiliki pengaruh yang positif terhadap pencapaian target laba bersih, artinya peningkatan realisasi anggaran penjualan akan diiringi peningkatan pencapaian target laba bersih. Adapun besarnya pengaruh realisasi anggaran penjualan terhadap pencapaian target laba bersih ditunjukkan dengan koefisien korelasi termasuk dalam kriteria “sangat rendah”.

## 5.2 SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis bermaksud mengajukan beberapa rekomendasi yang berkaitan dengan pembahasan-pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya.

Dalam penelitian ini, peneliti hanya mengambil faktor realisasi anggaran penjualan sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi pencapaian target laba bersih pada Divisi JTS PT INTI (Persero). Padahal pada kenyataannya, masih ada faktor-faktor lain yang mempengaruhi pencapaian target laba bersih, yaitu efisiensi biaya dan harga jual produk. Oleh karena itu, untuk ke depannya diharapkan ada yang meneliti faktor-faktor lain tersebut guna meningkatkan pemahaman mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian target laba bersih.

Selain itu, bagi perusahaan diharapkan dapat meningkatkan efektivitas anggaran penjualan sehingga akan mendukung pencapaian target laba bersih, karena penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan dalam memperoleh pendapatan. Dan merupakan prestasi yang baik ketika perusahaan bisa mencapai

target laba dengan aktivitas utama perusahaannya. Pada umumnya anggaran yang disusun telah tercapai, namun pada grafik 4.2 dapat dilihat bahwa pencapaian target laba bersihnya sangat fluktuatif. Jadi sebaiknya ke depan perusahaan mampu mencapai target laba bersih dengan grafik yang semakin meningkat dari tahun ke tahun.

Hal lain yang perlu diperhatikan juga adalah aktivitas unit kerja lain. Divisi JTS merupakan unit *profit centre* yang turut menanggung biaya operasional unit *cost centre*. Sehingga penyusunan anggaran harus disertai dengan pertimbangan yang matang dan menyeluruh. Dan hendaknya mempersiapkan solusi dalam menghadapi kondisi-kondisi yang mungkin terjadi dan dapat mempengaruhi pencapaian anggaran yang telah disusun.

