

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan pada perusahaan rokok Djagung Prima, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur penyusunan anggaran pada perusahaan rokok Djagung Prima menggunakan metode *bottom up* (dari bawah ke atas) penggunaan metode ini dimaksudkan agar adanya komunikasi antara bawahan dengan atasan mengenai rancangan anggaran, namun untuk meningkatkan efisiensi biaya dan sumber daya, penerapan metode *bottom up* dalam perencanaan laba tidak lagi efektif diterapkan apabila perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk sehingga perusahaan mulai menerapkan analisis *Break even Point* pada tahun 2012. Proses penyusunan anggaran dimulai dengan diberikannya pengarahan oleh Direktur tentang arah dan tujuan yang akan dicapai perusahaan pada periode mendatang. Kemudian Direktur meminta manajer masing-masing bagian untuk menyusun anggaran. Penyusunan Rancangan anggaran oleh masing-masing manajer didasarkan pada realisasi anggaran tahun sebelumnya dan disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan di masa mendatang. Rancangan anggaran yang disusun oleh manajer masing-masing bagian kemudian diajukan kepada Direktur untuk dikaji ulang. Direktur akan mempertimbangkan

rancangan anggaran tersebut dengan dana yang tersedia. Kemudian Direktur menentukan waktu untuk mengadakan rapat yang membahas rancangan anggaran tersebut yang dihadiri manajer masing-masing bagian untuk memudahkan komunikasi dan koordinasi secara langsung.

2. Pada Perusahaan Rokok Djagung Prima tidak ada penetapan standar ukuran maksimum dan minimum penyimpangan antara Anggaran dengan realisasi anggaran. Batas wajar realisasi anggaran bervariasi di setiap perusahaan sesuai dengan tingkat produksi dan volume kegiatannya, tujuannya adalah untuk mengetahui apakah biaya yang dianggarkan itu produktif atau tidak dalam memenuhi target penjualan yang dianggarkan. Namun berdasarkan data realisasi penjualan pada tahun 2011 hingga 2013 diketahui selisih antara target dan realisasi penjualan pada perusahaan rokok Djagung Prima tidak lebih dari 10 %. Dengan selisih realisasi di bawah 10 % ini artinya anggaran penjualan yang direncanakan perusahaan sudah memenuhi batas wajar realisasi anggaran.

3. Berdasarkan perhitungan *Break even Point* sebagai alat perencanaan laba tahun 2014, dapat diketahui tingkat BEP pada tahun 2013 dicapai pada tingkat penjualan Rp 1.011.570.200 atau dalam satuan unit yaitu sebanyak 1744 ball, sehingga pada tingkat penjualan tersebut perusahaan tidak mendapatkan laba dan juga tidak menderita kerugian. Titik impas rokok djagung prima hijau yang harus di produksi sebelum adanya perubahan harga jual adalah sebanyak 1.744 ball. Setelah

adanya perkiraan peningkatan harga jual sebesar 10% titik impas yang harus dicapai berkurang menjadi 1.139 ball dan untuk laba bersih yang dihasilkan mengalami peningkatan sebesar 65,83%. Sementara perhitungan BEP dengan perkiraan peningkatan volume penjualan sebesar 10% hanya mengalami peningkatan laba bersih sebesar 12,43%. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa alternatif peningkatan harga jual dan alternatif peningkatan volume penjualan, keduanya mampu memenuhi target peningkatan laba yang diinginkan.

5.2 Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut.

1. Dalam proses penyusunan anggaran, perusahaan hendaknya juga mempertimbangkan informasi dari *salesmen* sebagai salah satu pendapat (*judgement*) yang penting dalam penyusunan anggaran. Informasi yang didapat dari *salesman* biasanya mengenai kondisi pasar dan kemajuan penjualan yang telah dilakukannya. Hal ini sangat penting dikarenakan *salesman* merupakan orang yang terjun langsung kelapangan dan mengetahui potensi permintaan maupun kendala pemasaran di wilayahnya masing-masing.
2. Perusahaan hendaknya memberikan penetapan standar minimum antara selisih realisasi anggaran terhadap rencana anggaran, penetapan standar minimum ini berguna sebagai bahan evaluasi manajemen dalam menilai efektifitas anggaran dalam perencanaan laba, apakah anggaran tersebut

dapat dinilai telah terealisasi atau belum tergantung dari besaran standar minimum yang telah tercapai.

3. Perusahaan hendaknya tetap mempertimbangkan alternatif peningkatan harga jual, sekalipun alternatif ini mampu memenuhi target peningkatan laba hingga 65,83% namun peningkatan harga jual juga akan mempengaruhi jumlah permintaan pasar terhadap produk dan memberikan kesempatan kepada para pesaing untuk menguasai pasar dengan harga yang lebih murah. Untuk alternatif peningkatan volume penjualan memang dinilai hanya mampu memenuhi target laba sebesar 12,43% tetapi alternatif ini adalah yang paling cocok diterapkan bagi perusahaan yang masih berkembang seperti perusahaan Rokok Djagung Prima.