

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Setelah melakukan perhitungan dan analisis terhadap masalah yang dihadapi UMKM Songket Cek Nani pada periode 2017, 2018, dan 2019 yang didukung oleh data anggaran penjualan dan realisasi penjualan pada periode tersebut serta teori yang terkait. Maka pada bab ini penulis akan memberikan kesimpulan dari pembahasan dan analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya. Serta penulis juga akan memberikan saran untuk perusahaan yang diharapkan nantinya dapat menjadi bahan pertimbangan perusahaan dalam membuat keputusan dan juga dalam melaksanakan penyusunan anggaran penjualan yang tentu juga sesuai dengan tujuan dan kondisi perusahaan.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya penulis menyimpulkan bahwa, perhitungan dengan menggunakan metode *least square* tidak tepat digunakan untuk UMKM Songket Cek Nani. Karena hasil anggaran penjualan yang didapat dengan menggunakan metode *least square* berbeda dengan realisasi penjualan yang dicapai perusahaan. Anggaran penjualan yang didapat dengan menggunakan metode *least square* yaitu untuk tahun 2017 yaitu 148 unit dan 183 unit. Untuk tahun 2018 yaitu 151 unit dan 203 unit. Dan untuk tahun 2019 yaitu 154 unit dan 223 unit.

Perhitungan dengan menggunakan metode *moment* juga tidak tepat digunakan oleh perusahaan. Karena hasil anggaran penjualan yang didapat dengan menggunakan metode *moment* berbeda dengan realisasi penjualan yang dicapai perusahaan. Anggaran penjualan yang didapat dengan menggunakan metode *moment* yaitu untuk tahun 2017 yaitu 148 unit dan 183 unit. Untuk tahun 2018 yaitu 151 unit dan 203 unit. Dan untuk tahun 2019 yaitu 154 unit dan 223 unit.

Seedangkan perhitungan dengan menggunakan metode kuadrat tepat digunakan oleh perusahaan. Karena hasil anggaran penjualan yang didapat dengan menggunakan metode kuadrat hasilnya sama dengan realisasi penjualan yang dicapai perusahaan. Anggaran penjualan yang didapat dengan menggunakan

metode kuadrat yaitu untuk tahun 2017 yaitu 150 unit dan 180 unit. Untuk tahun 2018 yaitu 147 unit dan 209 unit. Dan untuk tahun 2019 yaitu 156 unit dan 220 unit.

Berdasarkan dari hasil perhitungan anggaran penjualan perusahaan yang penulis analisis dengan menggunakan 3 metode perhitungan yaitu, metode *least square*, metode *moment* dan metode kuadrat. Maka metode yang nilai taksiran atau ramalannya mendekati nilai realisasi penjualan perusahaan adalah metode kuadrat. Dengan kata lain, perhitungan anggaran dengan menggunakan metode kuadrat hasil perhitungannya sama dengan nilai realisasi penjualan perusahaan.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang penulis berikan, maka penulis akan memberikan saran yang kiranya dapat membantu perusahaan dalam menyusun anggaran penjualan tahun berikutnya. Saran yang dapat penulis berikan kepada perusahaan adalah dalam membuat atau menyusun anggaran penjualan periode berikutnya, sebaiknya UMKM Songket Cek Nani melakukan proses penyusunan anggaran penjualan dengan menggunakan metode kuadrat. Karena nilai perhitungan dengan menggunakan metode kuadrat hasilnya realistis atau sama dengan nilai realisasi penjualan yang terjadi atau dicapai oleh perusahaan.