

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Setelah melakukan perhitungan pada bab sebelumnya dan menganalisis terhadap masalah yang dihadapi PT Injoy Boga Indonesia, sebagai akhir dari laporan akhir ini penulis akan memberikan beberapa simpulan dan saran yang terkait perhitungan pada bab IV yang berisikan pokok-pokok pikiran dan tujuan yang hendak dicapai dari pembahasan yang telah dilakukan.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan kesimpulan dari pembahasan yang telah penulis lakukan pada bab sebelumnya adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis perhitungan pada PT Injoy Boga Indonesia dengan metode Last Square untuk tahun 2020 perhitungannya sebesar 14.477.750.000, dan pada tahun 2021 sebesar 15.245.000.000, sedangkan tahun 2022 sebesar 16.012.250.000. metode Moment untuk tahun 2020 perhitungannya sebesar 14.477.750.000, dan pada tahun 2021 sebesar 15.245.000.000, sedangkan tahun 2022 sebesar 16.012.250.000. Metode Kuadrat untuk tahun 2020 perhitungannya sebesar 14.335.000.0000, dan pada tahun 2021 sebesar 15.530.000.000, sedangkan tahun 2022 sebesar 15.869.500.000.
2. Berdasarkan perhitungan varians dan persentase keakuratan, didapatkan nilai varians untuk tahun 2020 10,37% tahun 2021 13,47% tahun 2022. 11,95% Persentase keakuratan tahun 2020 sebesar 89,62%, tahun 2021 sebesar 86,53%, dan tahun 2022 sebesar 88,05%.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang penulis berikan, maka penulis akan memberikan saran sebagai berikut :

1. Perusahaan sebaiknya menggunakan analisis perhitungan anggaran penjualan untuk membantu meningkatkan penjualan dengan

menggunakan metode Kuadrat agar hasil perkiraan yang digunakan tepat dan akurat dalam menghadapi pertumbuhan anggaran penjualan dimasa yang akan datang.

2. Melihat keadaan seperti ini, PT Injoy Boga Indonesia khususnya pimpinan perusahaan sebaiknya meninjau kembali anggaran penjualan yang telah ditetapkan dan mengambil tindakan korektif atas penyimpangan tersebut sehingga anggaran penjualan tahun berikutnya dapat disusun dengan lebih baik lagi. Perusahaan juga dapat menggunakan teknik-teknik penaksiran dalam penyusunan anggaran penjualan agar realisasi penjualan perusahaan dapat mendekati atau sama seperti anggaran penjualan yang telah ditetapkan perusahaan. Selain meninjau kembali anggaran penjualan yang telah ditetapkan perusahaan dan menggunakan teknik-teknik penaksiran, sebaiknya perusahaan mencari tahu penyebab terjadi penyimpangan tersebut, baik faktor intern maupun faktor ekstern PT Injoy Boga Indonesia untuk menghindari kemungkinan terjadi penyimpangan yang tidak menguntungkan pada periode yang akan datang.