

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dijabarkan atas data penjualan produk pempek pada UMKM Pempek Qirani periode bulan Januari – Desember tahun 2022, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan metode peramalan yang telah dilakukan menggunakan metode kuadrat terkecil, metode *moment*, dan metode kuadratik untuk menghitung peramalan penjualan produk pempek periode bulan Januari – Desember tahun 2022 pada UMKM Pempek Qirani menghasilkan nilai yang sama dengan nilai realisasi penjualan yaitu sebesar 1.470.918 unit.
2. Pemilihan metode peramalan yang paling tepat untuk diterapkan pada perusahaan menggunakan perhitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) menghasilkan bahwa metode kuadratik merupakan metode yang paling tepat untuk diterapkan pada UMKM Pempek Qirani karena memiliki nilai SKP yang paling rendah yaitu 8.538. Sedangkan pada metode kuadrat terkecil dan metode *moment* nilai SKP-nya adalah 9.692.
3. Penyusunan anggaran penjualan produk pempek pada UMKM Pempek Qirani untuk periode bulan Januari – Desember tahun 2022 menggunakan metode kuadratik menghasilkan anggaran yang sesuai dengan realisasi penjualan yaitu pempek yang di produksi sebanyak 1.470.918 unit dengan total anggaran sebesar 3.677.295.000. Sedangkan untuk perencanaan anggaran penjualan periode bulan Januari – Desember tahun 2023 menggunakan metode kuadratik menghasilkan peramalan penjualan produk pempek sebanyak 1.101.102 unit dengan total anggaran sebesar Rp2.752.753.800.

5.2 Saran

Berdasarkan dari kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis dapat memberikan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun anggaran penjualan untuk di masa yang akan datang. Saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Dalam menjalankan usahanya, UMKM Pempek Qirani sebaiknya melakukan peramalan penjualan dalam menyusun anggaran penjualan karena anggaran penjualan tersebut dapat menjadi suatu acuan standar minimum pencapaian target penjualan. Dengan demikian, hasil dari ramalan tersebut merupakan target terendah yang harus dicapai oleh perusahaan dalam menghasilkan laba penjualan maksimal.
2. Dengan dilakukannya peramalan penjualan dalam menyusun anggaran penjualan, UMKM Pempek Qirani dapat merencanakan jumlah persediaan bahan baku, meminimalisir kerugian akibat terjadinya kekurangan dan kelebihan persediaan, mengurangi biaya yang harus dikeluarkan seminimal mungkin. Hasil anggaran penjualan tersebut dapat menentukan jumlah produksi di masa mendatang sehingga dapat meminimalisasi risiko kerugian. Dengan demikian, perusahaan dapat memperoleh laba penjualan yang lebih besar dari periode sebelumnya.
3. Dengan adanya penyusunan anggaran penjualan, pemilik usaha dari UMKM Pempek Qirani dapat mempertimbangkan dalam pengambilan keputusan terkait kebijakan untuk masa depan agar anggaran penjualan tersebut terencana dan terkendali dengan baik.