

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab penutup dari Laporan Akhir, sehingga penulis menyajikan kesimpulan dari pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya. Pada bab ini penulis juga memberikan saran yang nantinya diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam membuat keputusan dan juga dalam melaksanakan penyusunan anggaran penjualan yang tentunya juga sesuai dengan tujuan dan kondisi perusahaan.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya penulis menyimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan perhitungan ramalan penjualan pada UMKM Sentosa Jaya dengan menggunakan metode garis lurus (*Least Square* dan *Moment*) dan metode garis lengkung (Parabola Kuadrat) yang dilakukan oleh penulis pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa dengan menggunakan metode garis lurus (*Least square* dan *Moment*) didapatkan ramalan penjualan yang sama. Sedangkan dengan menggunakan metode parabola kuadrat didapatkan hasil yang berbeda dari kedua metode tersebut.
2. Dari hasil peramalan penjualan menggunakan metode garis lurus (*Least Square* dan *Moment*) dan metode garis lengkung (Parabola Kuadrat), maka dari hasil perhitungan Standar Kesalahan Peramalan (SKP) didapatkan bahwa metode garis lengkung (Parabola Kuadrat) lebih tepat digunakan oleh UMKM Sentosa Jaya dalam menyusun anggaran penjualannya karena memiliki nilai SKP yang lebih kecil dibanding metode garis lurus (*Least Square* dan *Moment*).
3. Berdasarkan hasil penyusunan anggaran penjualan pada UMKM Sentosa Jaya dengan metode Parabola Kuadrat diketahui bahwa pada tahun 2023 anggaran penjualan untuk produk Stick Keju sebesar Rp 2.762.280.000, dan untuk produk Sambal Kentang sebesar Rp 1.648.380.000.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang penulis berikan, maka penulis memberikan saran yang kiranya dapat membantu perusahaan dalam menyusun anggaran penjualan tahun berikutnya. Adapun saran yang dapat penulis berikan kepada UMKM Sentosa Jaya, yaitu:

1. Untuk dapat menyusun anggaran penjualan secara optimal maka UMKM Sentosa Jaya perlu melakukan perhitungan ramalan penjualan dengan menggunakan metode garis lengkung (Parabola Kuadrat). Karena nilai perhitungan dengan menggunakan metode Parabola Kuadrat hasilnya realistis atau sama dengan nilai realisasi penjualan yang terjadi.
2. Sebaiknya perusahaan menggunakan metode garis lengkung (Parabola Kuadrat) dalam menyusun anggaran penjualannya karena memiliki nilai SKP yang lebih kecil sehingga menunjukkan bahwa peramalan yang disusun mendekati kesesuaian.
3. Sebaiknya penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan menggunakan metode garis lengkung (Parabola Kuadrat), untuk dapat diketahui berapa banyak penjualan pada periode berikutnya. Penyusunan anggaran penjualan dapat dibuat pertahun, pertriwulan, atau bahkan perbulan. Dengan adanya anggaran penjualan, perusahaan dapat membuat perencanaan penjualan yang lebih akurat.