

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan atas data penjualan produk undangan dan plakat tahun 2020 sampai dengan tahun 2023, maka penulis menyimpulkan bahwa perhitungan anggaran penjualan pada CV Bunga Citra Palembang menggunakan tiga metode (*semi average*, *trend moment*, dan *least square*) dengan analisis perhitungan Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF). Hasil perbandingan realisasi penjualan dengan perhitungan anggaran penjualan untuk produk undangan dan plakat dapat diketahui bahwa metode *trend moment* dan *least square* memperoleh hasil 100% mendekati realisasi penjualan perusahaan. Selanjutnya hasil analisis menunjukkan kebijakan perhitungan anggaran perusahaan dinilai masih ketinggian >5%. Berdasarkan perbandingan hasil Standar Kesalahan *Forecasting* (SKF) menunjukkan metode *trend moment* memiliki nilai kesalahan yang lebih kecil.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran yang kiranya dapat membantu perusahaan dalam menghitung anggaran penjualan tahun berikutnya. Saran yang dapat penulis berikan kepada CV Bunga Citra Palembang yaitu sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya meninjau kembali kebijakan perhitungan anggaran penjualan dan disarankan untuk menggunakan metode *trend moment* dalam proses perhitungan anggaran penjualan karena ketidaktepatan peramalan yang dihasilkan lebih kecil sehingga akan mendekati realisasi penjualan perusahaan.
2. Sebaiknya perusahaan meninjau kembali produk penjualan agar mencapai optimal antara anggaran penjualan yang disediakan perusahaan dengan realisasi penjualan.