

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Bab penutup pada laporan akhir ini memainkan peran vital dalam menyimpulkan temuan dan analisis yang telah dijabarkan sebelumnya. Dalam bab ini, penulis akan merangkum hasil evaluasi kinerja perusahaan serta mengidentifikasi tantangan dan peluang yang relevan. Selain itu, saran-saran yang diberikan akan menjadi panduan strategis bagi perusahaan dalam mengambil keputusan ke depan, termasuk dalam penyusunan anggaran penjualan yang sesuai dengan kondisi dan tujuan perusahaan. Pentingnya bab ini adalah untuk memastikan bahwa semua informasi yang disampaikan tidak hanya menggambarkan kondisi saat ini tetapi juga memberikan arah yang jelas bagi manajemen dalam merencanakan langkah-langkah mendatang untuk mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya penulis menyimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan perhitungan ramalan penjualan pada UMKM Tempe Mendoan Ngapak dengan menggunakan metode (*Least Square*) dapat disimpulkan bahwa dengan menggunakan metode (*Least square*) itu belum efektif untuk digunakan karena tidak bisa menangani kompleksitas dan variabilitas tinggi dalam penjualan, serta seringkali overfit data historis, sehingga kurang akurat untuk prediksi masa depan..
2. Berdasarkan perhitungan ramalan penjualan pada UMKM Tempe Mendoan Ngapak dengan menggunakan metode (*moment*) dapat disimpulkan bahwa dengan menggunakan metode (*moment*) juga belum efektif untuk digunakan karna hasil dari metode (*least square dan moment*) di dapatkan ramalan penjualan yang sama.

3. dan metode (Parabola Kuadrat) yang dilakukan oleh penulis pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa dengan menggunakan metode parabola kuadrat didapatkan hasil yang berbeda dari kedua metode tersebut dan lebih efektif untuk digunakan menyusun anggaran penjualan pada UMKM Tempe Mendoan Ngapak.
4. Berdasarkan hasil penyusunan anggaran penjualan pada UMKM Tempe Mendoan Ngapak dengan metode Parabola Kuadrat diketahui bahwa pada tahun 2024 anggaran penjualan untuk produk Tempe Mendoan sebesar Rp1.098.920.000.

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 Tempe Mendoan Ngapak, yaitu:

1. Untuk dapat menyusun anggaran penjualan secara optimal maka UMKM Tempe Mendoan Ngapak 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 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.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, G., & Asri, M. (2013). *Anggaran Perusahaan*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFE.
- Adnyana, I. M. (2020). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Lembaga Penerbitan Universitas Nasional (LPU-NAS).
- Fuad, M., Edy Sukarno, Sugiarto, Moeljadi, Ellen Christina, Fatimah R.N., & Hannah M. (2020). *Anggaran Perusahaan Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Indra Mahardika, P. (2017). *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: Quadrant.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nafarin, M. (2018). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan RD*. Bandung: Alfabeta.
- Suhardi. (2019). *Budgeting*. Yogyakarta: Gava Media.
- Sulistiyowati, C., Elva Fariyah, & Okta Sindhu Hartadinata. (2020). *Anggaran Perusahaan: Teori dan Praktika*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Sasongko dan Parulian. 2020. *Anggaran*. Jakarta: Salemba Empat.