

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN.**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan Dari hasil analisis yang telah penulis lakukan terhadap permasalahan pada CV Cahaya Maju elektronik palembang, sehingga penulis mencoba menarik kesimpulan dari pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka kesimpulannya yaitu :

1. Proses penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan menggunakan metode *top down* atau ditetapkan sendiri oleh pimpinan tanpa melibatkan bawahan dan juga tidak menggunakan metode penaksiran anggaran.
2. Dari perhitungan dengan menggunakan metode penaksiran anggaran penjualan seperti metode least square, metode moment dan metode kuadrat maka dapat diketahui anggaran yang seharusnya dibuat oleh perusahaan untuk produk televisi pada tahun 2012, 2013 dan 2014 yaitu Rp.47.833.333, Rp.51.133.333 dan Rp.54.433.333, untuk laptop pada tahun 2012, 2013 dan 2014 yaitu Rp.73.666.667, Rp.80.666.667 dan Rp.87.666.667, untuk lemari es tahun 2012, 2013 dan 2014 yaitu Rp.45.250.000, Rp.49.000.000 dan Rp.52.750.000
3. perusahaan tidak melakukan analisis lebih lanjut selisih antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan, sehingga pihak manajemen perusahaan tidak dapat mempelajari faktor penyebab terjadinya penyimpangan antara anggaran penjualan dengan realisasi dan mengakibatkan perusahaan tidak mengambil tindakan yang korektif terhadap penyimpangan yang terjadi

## 5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil kesimpulan diatas maka penulis memiliki beberapa saran yang nantinya diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam melaksanakan penyusunan anggaran penjualan

1. sebaiknya perusahaan menggunakan metode penaksiran dalam perhitungan ramalan penjualan terutama metode trend garis lengkung (metode kuadrat) karena hasil anggaran yang didapat dari metode trend garis lengkung (metode kuadrat) lebih realistis dan mendekati kesesuaian terhadap realisasi anggaran jualannya. Sehingga anggaran penjualan yang disusun perusahaan dapat dijadikan alat ukur kinerja yang sesuai bagi perusahaan.
2. CV Cahaya maju elektronik sebaiknya menganalisis penyimpangan yang terjadi antara perhitungan anggaran penjualan dengan realisasinya agar dapat diketahui besarnya penyimpangan yang terjadi.
3. perusahaan sebaiknya membuat anggaran penjualan dengan menerapkan teknik-teknik penaksiran yaitu pendekatan kualitatif dan kuantitatif dan menggunakan metode *top down* dan *bottom up* dalam proses penyusunan anggaran penjualan agar anggaran penjualan yang dibuat nantinya dapat dijadikan sebagai patokan atau alat pengendalian yang tepat dalam menentukan kebijakan serta nilai yang terdapat pada anggaran penjualan tersebut dapat menunjukkan nilai penjualan yang sebenarnya.