

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

Penulis mencoba untuk membuat suatu simpulan dari analisa yang dilakukan bab sebelumnya. Penulis juga memberikan saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi CV Anizza Citra Utama yang berhubungan dengan anggaran penjualan.

#### **5.1 Simpulan**

Simpulan dari hasil pembahasan adalah sebagai berikut:

1. CV Anizza Citra Utama Palembang dalam melakukan penganggaran penjualan tidak menggunakan metode-metode penaksiran anggaran penjualan yang berlaku umum. Dengan menggunakan prosedur kebijakan dari perusahaan mengakibatkan penyimpangan yang cukup besar antara nilai yang dianggarkan dengan realisasi penjualan yang terjadi.
2. Perhitungan anggaran menggunakan ketiga metode yaitu metode *least square*, metode *moment* dan metode kuadrat. Dari perhitungan yang telah dilakukan, metode kuadrat memang menghasilkan nilai anggaran yang mendekati nilai realisasi penjualan yang telah terjadi untuk tahun 2014, dan untuk penyusunan anggaran penjualan tahun 2015, dan 2016 CV Anizza Citra Utama sebaiknya menggunakan metode *Least Square* dan *Moment* karena nilai anggaran yang mendekati realisasi dan untuk tahun berikutnya perusahaan menggunakan metode *Least Square* dan *Moment* untuk menjadi bahan acuan sebagai penyusunan anggaran penjualan perusahaan. Selisih (*varians*) antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan belum diterapkan, sehingga anggaran yang dibuat perusahaan kurang tepat untuk dijadikan sebagai alat pengendalian bagi pihak manajemen perusahaan. *Varians* yang terjadi di CV Anizza Citra Utama Palembang untuk tiga tahun terakhir yaitu tahun 2014, 2015, dan 2016, pada tahun 2014 anggaran penjualan perusahaan memiliki nilai anggaran memiliki *varians* sebesar Rp30.020.000 atau sebesar 11,2%.

Untuk tahun 2015 memiliki *varians* sebesar Rp54.839.800 atau sebesar 19,4% Pada tahun realisasi penjualan 2016 selisih yang terjadi kembali besar yaitu dengan nilai *varians* sebesar Rp545.305 atau dengan persentase *varians* sebesar 0,24%. Pada tahun 2014, 2015, 2016 adalah *varians* yang material karena lebih 10%.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang penulis berikan, maka penulis akan memberikan beberapa saran yang mungkin dapat membantu CV Anizza Citra Utama dalam menyusun anggaran penjualan tahun berikutnya. Saran-saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Dalam melakukan prosedur penyusunan anggaran penjualan periode berikutnya, sebaiknya CV Anizza Citra Utama Palembang melakukan dengan berdasarkan atas peramalan penjualan dengan menggunakan metode-metode peramalan penjualan yang telah dikemukakan penulis pada sub-bab sebelumnya. Hal ini dilakukan oleh perusahaan agar penyusunan anggaran penjualannya dapat direncanakan dengan baik dan seluruh kegiatan operasionalnya berjalan baik dan sangat baik bagi perusahaan.
2. Sebaiknya perusahaan dalam menetapkan anggaran penjualan menggunakan metode *least square* dan *moment* karena nilai anggaran yang dihasilkan lebih mendekati nilai realisasi. Perusahaan juga sebaiknya melakukan evaluasi dengan cara membandingkan antara nilai anggaran dan realisasi penjualan, serta melakukan analisis atas penyimpangan yang terjadi antara nilai anggaran dan realisasi penjualan tersebut, agar perusahaan dapat mengetahui penyebab dari besarnya penyimpangan yang terjadi.