

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Simpulan hasil pembahasan adalah sebagai berikut:

1. CV Gama Mobilindo belum melakukan anggaran penjualan secara tepat dikarenakan perusahaan tidak menggunakan metode-metode penaksiran anggaran penjualan yang berlaku umum. Prosedur penyusunan anggaran tanpa menggunakan metode peramalan, menghasilkan nilai yang tidak mendekati nilai realisasi penjualan yang terjadi. Hal tersebut mengakibatkan anggaran penjualan yang telah dibuat cenderung selalu mengakibatkan penyimpangan yang cukup besar antara nilai yang dianggarkan dengan realisasi penjualan yang terjadi.
2. Perusahaan belum melakukan analisis lebih lanjut terhadap selisih (*varians*) antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan, sehingga anggaran yang dibuat perusahaan kurang dapat dijadikan sebagai alat pengendalian bagi pihak manajemen perusahaan.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat diberikan saran kepada CV Gama Mobilindo, yang sekiranya dapat membantu perusahaan dalam melakukan prosedur penyusunan anggaran penjualan yaitu:

1. CV Gama Mobilindo sebaiknya melakukan perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode peramalan penjualan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya. Metode peramalan yang dimaksudkan tersebut yaitu metode kuadrat, karena hasil perhitungan peramalan penjualan dengan metode kuadrat nilainya sama dengan realisasi penjualan perusahaan CV Gama Mobilindo.

2. CV Gama Mobilindo sebaiknya melakukan evaluasi dengan cara membandingkan antara nilai anggaran penjualan dan realisasi penjualan, serta melakukan analisa atas penyimpangan yang terjadi antara nilai anggaran penjualan dan realisasi penjualan tersebut, agar perusahaan dapat mengetahui penyebab dari besarnya penyimpangan yang terjadi.