

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan oleh penulis pada bab sebelumnya, maka sebagai akhir dari laporan ini penulis akan memberikan simpulan dan saran yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi CV. Mandiri Jaya Palembang di masa yang akan datang.

#### **5.1 Simpulan**

1. CV. Mandiri Jaya 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. Dari perhitungan yang telah dilakukan, metode kuadrat memang menghasilkan nilai anggaran yang sangat mendekati nilai realisasi penjualan yang telah terjadi, namun jika dilihat dari perhitungan peramalan untuk anggaran penjualan pada periode berikutnya, yakni untuk periode 2017, nilai anggaran yang dihitung menggunakan metode *moment* memiliki nilai perhitungan anggaran penjualan lebih baik. Oleh karena itu, sebaiknya dalam penyusunan anggaran penjualan tahun berikutnya perusahaan menggunakan metode *moment* untuk menjadi bahan acuan sebagai penyusunan anggaran penjualan perusahaan.
2. Perusahaan belum melakukan analisis lebih lanjut terhadap varians (selisih) antara anggaran penjualan dengan realisasi penjualan, sehingga anggaran yang dibuat perusahaan kurang tepat untuk dijadikan sebagai alat pengendalian bagi pihak manajemen perusahaan. Varians yang terjadi di CV. Mandiri Jaya Palembang untuk tiga tahun terakhir yaitu tahun 2014, 2015, dan 2016, pada tahun 2014 anggaran penjualan perusahaan memiliki nilai anggaran memiliki varians sebesar Rp 39.225.000,- atau sebesar 13%. Untuk tahun 2015 memiliki varians sebesar Rp 589.500,- atau sebesar 0,20% menunjukkan selisih tidak terlalu besar. Pada tahun realisasi penjualan 2016 selisih yang terjadi kembali besar yaitu dengan nilai varians sebesar Rp. 41.101.000,- atau dengan persentase varians sebesar 12,99%. Pada tahun 2014 dan 2015 adalah varians

yang material karena lebih 10% dan untuk tahun 2015 memiliki varians yang tidak material (*immaterial*) karena persentase varians yang didapat dari perhitungan hanya 0,20%.

## 5.2 Saran

Berdasarkan simpulan, maka dapat diberikan saran kepada CV. Mandiri Jaya Palembang, sekiranya dapat membantu perusahaan dalam melakukan prosedur penyusunan anggaran penjualan:

1. Dalam melakukan prosedur penyusunan anggaran penjualan periode berikutnya, sebaiknya CV. Mandiri Jaya 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. Sebaiknya perusahaan dalam menetapkan anggaran penjualan dengan menggunakan metode *least square* atau metode *moment*. Perusahaan juga dapat dengan lebih mudah merealisasikan anggarannya, karena nilai anggaran yang dihasilkan dengan menggunakan metode peramalan nilainya cenderung lebih realistis dan sangat baik bagi perusahaan.
2. CV. Mandiri Jaya Palembang 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.