

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab penutup dari Laporan Akhir, sehingga penulis mencoba menyajikan kesimpulan dari pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya. Pada bab ini juga penulis memberikan saran-saran yang nantinya diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam melaksanakan penyusunan anggaran penjualan yang tentu saja tidak terlepas dari tujuan perusahaan dan kondisi perusahaan.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan uraian dan pembahasan terhadap metode peramalan penjualan dan penyusunan anggaran penjualan pada Industri Kecil Kasur Lihab Arafa. Penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Menurut hasil perhitungan antara metode garis lurus (*Least Square* dan *Moment*) serta metode garis lengkung (kuadrat) yang dilakukan oleh penulis tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan menggunakan metode garis lurus (*Least Square* dan *Trend Moment*) di dapatkan prediksi penjualan yang sama. Sedangkan untuk hasil prediksi dari metode kuadrat berbeda dari kedua metode sebelumnya.
2. Berdasarkan perhitungan Standar Kesalahan Peramalan berdasarkan unit dengan menggunakan metode Garis Lurus dan Garis Lengkung, maka akan lebih tepat bagi perusahaan dalam membuat prediksi (peramalan) penjualan dengan menggunakan metode Garis Lurus. Metode Garis Lurus ini mempunyai standar kesalahan peramalan yang lebih kecil dari pada menggunakan metode Garis Lengkung. Namun, khusus untuk perhitungan Kasur Ukuran 80 cm Standar Kesalahan Peramalan menunjukkan hasil lebih kecil jika menggunakan metode Garis Lengkung.

## 5.2 Saran

Sehubungan dengan simpulan data di atas, maka penulis dapat memberikan saran-saran yang mungkin dapat digunakan oleh perusahaan untuk menjadi acuan dalam membuat prediksi (peramalan penjualan dan penyusunan anggaran penjualan. Berikut saran-saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan menggunakan metode *Least Square* atau Trend Momen dalam memprediksi (peramalan) penjualan, karena metode ini mempunyai standar kesalahan peramalan yang kecil sehingga menunjukkan bahwa peramalan yang telah disusun mendekati kesesuaian.
2. Sebaiknya penyusunan anggaran penjualan pada perusahaan menggunakan persamaan tren garis Lurus , untuk dapat diketahui berapa banyak penjualan pada periode berikutnya. Penyusunan anggaran penjualan dapat dibuat berdasarkan per tahun, dengan dibuatnya anggaran penjualan , perusahaan dapat juga membuat perencanaan penjualan yang lebih akurat.