BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah melakukan perhitungan dan analisis terhadap masalah yang dihadapi CV Fitri Caatering Muara Enim pada periode 2016, 2017, dan 2018 yang didukung oleh data anggaran dan realisasi penjualan pada periode tersebut serta teori terkaitan. Maka pada bab ini penulis akan memberikan kesimpulan dari pembahasan dan analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya. Serta penulis juga akan memberikan saran- saran untuk perusahaan yang diharapkan nantinya dapat menjadi bahan pertimbangan perusahaan dalam membuat keputusan dan juga dalam melaksanakan penyusunan anggaran penjualan yang tentu juga sesuai dengan tujuan dan kondisi perusahaan.

5.1 Kesimpulan

1. Dari hasil perhitungan dan analisis perhitungan angaran penjualan perusahaan dengan menggunakan 3 metode perhitungan yaitu, metode lest square, metode moment dan metode kuadrat. Maka metode kuadrat yang nilai taksiran atau peramalannya yang mengdekati nilai realisasi penjualan perusahaan. Dengan kata lain, perhitungan anggaran dengan menggunakan metode kuadrat hasil perhitungannya mendekati sama dengan nilai realisasi penjualan perusahaan.
2. Berdasarkan hasil analisis varians anggaran yang terjadi antara anggaran penjualan dan realisasi penjualan yang dapat dilihat pada tabel 4.7. Dari tabel hasil perhitungan varians tersebut dapat dilihat bahwa varians yang terjadi pada CV Fitri Catering Muara Enim tahun 2016, 2017 dan 2018 cukup besar dan tidak menguntungkan perusahaan (*unfavourable*) karena nilai varians yang terjadi lebih dari 10% dari anggaran penjualan tahun tersebut varians ini termasuk varians yang material. Hal ini dapat terjadi karena perusahaan belum melakukan analisis lebih lanjut terhadap varians yang terjadi antara anggaran penjualan dan realisasi penjualan.

5.2 Saran

1. Dalam membuat atau menyusun anggaran penjualan periode berikutnya, sebaiknya CV Fitri Catering Muara Enim melakukan proses penyusunan anggaran penjualan dengan metode kuadrat karena nilai perhitungan dengan metode kuadrat hasilnya realistis atau mendekati antara anggaran penjualan yang telah ditetapkan dengan realisasi penjualan yang terjadi. Salain itu perusahaan juga harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi nilai anggaran. Dengan ini perusahaan dapat merencanakan kegiatan operasional perusahaan dengan baik dan dapat menyusun anggaran untuk periode selanjutnya dengan realistis yang akan dijadikan sebagai pedoman perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.
2. Berdasarkan hasil perhitungan analisis varians pada CV Fitri Catering Muara Enim, dapat disimpulkan bahwa sebaiknya perusahaan melakukan analisis dan evaluasi terhadap varians yang terjadi antara anggaran penjualan dan realisasi penjualan. Hal ini dilakukan agar perusahaan dapat mengetahui penyebab terjadinya varians yang terjadi dan agar dalam penyusunan anggaran penjualan pada periode berikutnya nilainya realistis.