

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

2.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan atas data penjualan CV. Pratama Mitra Aksara untuk periode 2016 sampai dengan tahun 2020.

- (1) Perhitungan forecast dengan metode kuantitatif (Least Square) lebih mudah digunakan, lebih sederhana dan memiliki kuadrat terkecil dalam peramalan penyusunan anggaran penjualan CV. Pratama Mitra Aksara memiliki hasil selisih Peramalan dan penjualan nyata terendah terjadi pada tahun 2018 sebesar 2,13% artinya peramalan lebih tinggi dari pada penjualan nyata artinya perusahaan mengalami kerugian (target tidak tercapai) namun varians tersebut tidak melebihi batas standar penyimpangan (varians) yang ditetapkan perusahaan yaitu 10% sehingga walaupun nilai ramalan ada yang lebih tinggi dari penjualan nyata tetapi tidak melebihi 10% sehingga masih di anggap favorable.
- (2) selisih yang terjadi pada anggaran penjualan perusahaan misalnya pada tahun 2018 yakni realisasinya lebih kecil sebesar 1.21% dari yang dianggarkan atau selisihnya sebesar Rp8,895,000.00. Dan selisih realisasi atas anggaran penjualan yang terjadi pada tahun 2019 penjualan yakni realisasinya sebesar 1,28% atau Rp10,605,000. Dikarenakan adanya penyimpangan (varians) yang berfluktuatif setiap tahunnya dan adanya sistem anggaran penyusunan Top Down pada anggaran penjualan dan realisasinya, maka dianalisis nilai penyimpangan (varians) dan memiliki hasil untuk tahun 2016 adalah Rp6,648,000. tahun 2017 adalah Rp7,603,000, tahun 2018 adalah Rp8,895,000 dan memiliki total varians 39,855,000 dari tahun 2015-2020. Selisih yang terjadi untuk masing-masing penjualan adalah berbeda, Selisih pada Dari analisis penggunaan varians Penyimpangan ini tidak melebihi 10% sehingga dapat disimpulkan bahwa varians ini bersifat favorable bagi perusahaan.

(3) Proses penyusunan anggaran CV. Pratama Mitra Aksara dilakukan secara kuantitatif. Perusahaan belum melakukan penentuan dasar-dasar anggaran seperti dalam penetapan strategi dan metode yang dipakai penyusunan ini adalah Top Down karena dalam penyusunan rencana penjualan perusahaan tidak mengikutsertakan atau mengkomunikasikan rencana penjualan kepada pihak yang berkepentingan seperti bagian pemasaran, accounting dan pihak-pihak lainnya. Kurang terlibatnya bagian pemasaran dalam penyusunan anggaran penjualan serta kurangnya koordinasi bagian-bagian karyawan ke atasan, sehingga penyusunan anggaran memiliki target anggaran yang berfultaktif cukup tinggi.

2.2 Saran

Saran yang dapat penulis berikan guna masukan kepada CV. Prtama Mitra Aksara yaitu :

1. Perusahaan harus meningkatkan tingkat koordinasi tiap bagian agar dapat mempertimbangkan dan meningkatkan anggaran penjualan yang lebih baik, seperti membutuhkan bagian pemasaran agar tahu tingkat perekonomian dipasaran yang terjadi.
2. Perusahaan perlu lebih mempertimbangkan dalam menentukan anggaran penjualan suatu periode. Melihat dari peningkatan penjualan apabila dihitung secara kuanlilalif, maka dengan cara yang demikian dapal diperoleh peramalan penjualan yang lebih objektif dan lebih menghemat waktu efisien. Dari kenaikan penjualan yang terjadi pada CV. Pratama Mitra Aksara dan setelah dihitung secara kuantitatif maka anggaran penjualan yang sesuai dengan tingkat pencapaian yang mungkin dapat dicapai oleh suatu perusahaan.