

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai usulan penyusunan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian laba pada PT. Ventoux Sport Indonesia maka penulis menarik beberapa kesimpulan yang dijelaskan dalam beberapa poin di bawah ini.

1. Berdasarkan hasil penelitian secara kuantitatif terhadap data penjualan perusahaan pada periode Desember 2022 – November 2023 dengan menggunakan metode *least square* dan *trend moment* didapatkan hasil ramalan penjualan yang sama yang kemungkinan akan terjadi pada Desember 2023, yaitu sebesar 80 pcs untuk R *Series*, 122 pcs untuk V *Series*, dan 1 pcs untuk Q *Series*.
2. Berdasarkan hasil penelitian menggunakan Standar Kesalahan Peramalan (SKP), ditunjukkan bahwa PT. Ventoux Sport Indonesia lebih baik menggunakan metode *least square* karena memiliki nilai kesalahan yang lebih kecil dibandingkan dengan metode *trend moment*, yaitu sebesar 85.58740142 untuk R *Series*, 67.68996981 untuk V *Series*, dan 6.954704154 untuk Q *Series*.
3. Berdasarkan hasil penyusunan anggaran penjualan selama periode Desember 2023 - Februari 2024, PT. Ventoux Sport Indonesia diperkirakan akan menjual 223 produk R *Series* dengan total pendapatan Rp50,175,000, 372 produk V *Series* dengan total pendapatan Rp130,200,000, dan 1 produk Q *Series* dengan total pendapatan Rp350,000. Dengan kesimpulan bahwa PT. Ventoux Sport Indonesia diperkirakan akan menjual 596 produk sebesar Rp180,725,000 selama periode Desember 2023 - Februari 2024.
4. Berdasarkan hasil penelitian dengan menggunakan analisis *budget variance*, diketahui bahwa persentase varians pada Oktober 2023 dan November 2023 memiliki angka yang sangat besar, yaitu sebesar 55% dan 116%. Dengan hasil perhitungan tersebut, dapat dikatakan bahwa PT. Ventoux Sport Indonesia mengalami *unfavourable budget variance* karena penjualan aktual perusahaan lebih kecil daripada yang sudah dianggarkan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai usulan penyusunan anggaran penjualan sebagai alat perencanaan dan pengendalian laba pada PT. Ventoux Sport Indonesia maka penulis mengusulkan beberapa saran yang dijelaskan dalam beberapa poin di bawah ini.

1. Dalam upaya untuk menyusun anggaran penjualan, PT, Ventoux Sport Indonesia dapat menggunakan peramalan penjualan dengan dasar data penjualan masa lalu. Penggunaan perhitungan peramalan penjualan dapat membantu perusahaan untuk memperoleh angka peramalan penjualan yang lebih mendekati kenyataan dibandingkan dengan menggunakan angka atas asumsi pribadi.
2. Dalam upaya menyusun anggaran penjualan, PT. Ventoux Sport Indonesia disarankan untuk menentukan metode perhitungan peramalan penjualan dengan menggunakan Standar Kesalahan Peramalan (SKP). Hal ini dilakukan agar hasil perhitungan dapat lebih sesuai dengan kondisi sebenarnya yang kemungkinan akan terjadi.
3. PT. Ventoux Sport Indonesia dapat memanfaatkan keberadaan aplikasi atau *software* perencanaan dan pengelolaan keuangan untuk membuat perkiraan penjualan. Aplikasi atau *software* keuangan yang dapat dianjurkan digunakan oleh PT. Ventoux Sport Indonesia antara lain adalah Zoho dan Majoo. Perkiraan penjualan ini yang kemudian dapat digunakan oleh PT. Ventoux Sport Indonesia sebagai dasar penyusunan anggaran penjualan.
4. PT. Ventoux Sport Indonesia dapat memperbaiki pencatatan penjualan. Perbaikan pencatatan penjualan dapat dilakukan dengan memanfaatkan *software* Google Sheets atau aplikasi keuangan Majoo untuk mempermudah pencatatan. Pencatatan penjualan ini kemudian dapat digunakan oleh PT. Ventoux Sport Indonesia untuk melakukan pengendalian dengan membandingkan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, F., Agustin, B. H., & Antasari, D. W. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Dalam Menyusun Anggaran Penjualan Dan Perencanaan Laba (Studi Kasus pada Pabrik Rokok Semanggi Mas Tulungagung). *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, 7(3), 2338–3593. <https://ejournal.uniska-kediri.ac.id/index.php/CendekiaAkuntansi/article/view/2816>
- Arum, P. S., & Irawan, A. (2022). PENGARUH PENDAPATAN USAHA DAN BEBAN USAHA TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN BUMN PERIODE 2018 SAMPAI 2020. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 02(03), 654–664. <https://jurnal.polban.ac.id/ojs-3.1.2/ialj/article/view/4075>
- Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). *Horngren's Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (17th Edition). Pearson Education.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). *Managerial Accounting* (17th Edition). McGraw-Hill Education.
- Habibah, A. F. (2022, October 3). Menko Airlangga: Kontribusi UMKM ke PDB capai Rp8.574 triliun. *ANTARA News*.
- Lestari, I. A., & Irama, O. N. (2023). Peranan Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Bantu Pengendalian dalam Upaya Pencapaian Efektifitas pada PT Perkebunan Nusantara III Medan. *Al-Buhuts*, 19(1), 628–640. <https://www.journal.iaingorontalo.ac.id/index.php/ab/article/view/3768>
- Majoo. (n.d.). *Aplikasi Keuangan*. Majoo. Retrieved January 8, 2024, from <https://majoo.id/>
- Nafarin, M. (2020). *Penganggaran Perusahaan* (E. S. Suharsi & P. Wuriati, Eds.; 3rd ed.). Salemba Empat.
- Penner, S. J. (2017). *Economics and Financial Management for Nurses and Nurse Leaders* (3rd Edition). Springer Publishing Company. www.springerpub.com
- Purba, A. S. br, & Adiati, T. (2023). PERHITUNGAN SALES FORECASTING SEBAGAI ALAT PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN KINERJA BISNIS (STUDI KASUS PADA TOKO DEARJOSH COMPUTER). *Jurnal*

Riset Ilmu Akuntansi, 2(1), 275–292.
<https://badanpenerbit.org/index.php/Akuntansi/article/view/211>

Purnama, R., & Anggarini, D. R. (2020). PENGARUH RASIO KEUANGAN TERHADAP PERTUMBUHAN LABA PADA PERUSAHAAN PERTAMBANGAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE TAHUN 2015-2019. *Jurnal TECHNOBIZ*, 3(2), 21–27.
<https://ejournal.teknokrat.ac.id/index.php/technobiz/article/view/1096>

Rukmana, C. T. P., & Burhany, D. I. (2021). Perhitungan Peramalan Penjualan dalam Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT Industri Susu Alam Murni (ISAM) Sales Forecasting Calculation in Compiling Sales Budget at PT Industri Susu Alam Murni (ISAM). *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 01(03), 705–716. <https://jurnal.polban.ac.id/ojs-3.1.2/ialj/article/view/3205>

Sari, M. P., & Afrizoni, H. (2020). ANALISIS ANGGARAN OPERASIONAL SEBAGAI ALAT UKUR KINERJA PADA PT. BPR GANTO NAGARI 1954 LUBUK ALUNG OPERATIONAL BUDGET ANALYSIS AS A PERFORMANCE MEASUREMENT TOOL AT PT. BPR GANTO NAGARI 1954 LUBUK ALUNG. *Pareso Jurnal*, 2(4), 235–246. <https://ejournal-unespadang.ac.id/index.php/PJ/article/view/232>

Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business : A Skill-Building Approach* (7th Edition). John Wiley & Sons, Inc. www.wileypluslearningspace.com

Shim, J. K., Siegel, J. G., & Shim, A. I. (2012). *Budgeting Basics and Beyond* (4th Edition). John Wiley & Sons, Inc.

Sitohang, P., Mulyani, & Siahaan, D. (2022). Penerapan Analisis Tren Time Series Moment Dalam Penentuan Anggaran Penjualan Terhadap Peningkatan Penjualan UMKM PD.Parfume. *Seminar Nasional Sosial, Humaniora Dan Teknologi*, 1(1), 706–716.
<https://journals.stimsukmamedan.ac.id/index.php/senashtek>

Situmorang, H. D. (2023, March 1). 3 Tahun Covid-19, Sektor UMKM Sudah Unjuk Gigi Lagi. *Berita Satu*.

Welsch, G. A., Hiltong, R. W., & Gordon, P. N. (2000). *Anggaran: Perencanaan dan Pengendalian Laba* (1st ed.). Salemba Empat.

Zoho. (n.d.). *Software Keuangan*. Zoho. Retrieved January 8, 2024, from <https://www.zoho.com/id/>