

BAN V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil penelitian, penyusunan anggaran penjualan di Crocus Official belum sepenuhnya optimal. Ketidaksesuaian antara anggaran dan realisasi penjualan menunjukkan bahwa perusahaan perlu melakukan evaluasi lebih mendalam terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi proyeksi penjualan. Dengan pengelolaan yang baik, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dan menjaga kestabilan bisnis meskipun di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.
2. Dalam penelitian ini, metode forecasting yang digunakan adalah metode *least square* (kuadrat terkecil), yang berfungsi untuk meramalkan tren penjualan berdasarkan data historis. Dengan metode ini, perusahaan dapat memproyeksikan angka penjualan ke depan secara lebih sistematis dan berbasis data, sehingga perencanaan keuangan lebih realistis dan terukur. Hasil analisis menggunakan metode *least square* menunjukkan adanya fluktuasi dalam pencapaian target penjualan Crocus Official selama tiga tahun terakhir.
3. Penyusunan anggaran penjualan memiliki peran yang sangat penting dalam menjaga keberlangsungan bisnis Crocus Official. Anggaran penjualan menjadi pedoman dalam menentukan target dan strategi pemasaran, serta membantu perusahaan dalam mengelola stok, biaya operasional, dan perencanaan produksi. Penyusunan anggaran penjualan yang akurat tidak hanya menjadi alat pengendali keuangan, tetapi juga berfungsi sebagai sarana untuk mengurangi risiko bisnis, seperti *overstock* dan *deadstock*.

B. Saran

1. Meningkatkan Ketelitian dalam Penyusunan Anggaran Penjualan

Crocus Official disarankan untuk lebih teliti dan realistis dalam menyusun anggaran penjualan, dengan mempertimbangkan data historis, tren pasar, serta kondisi persaingan yang ada. Anggaran yang akurat akan membantu perusahaan dalam mengelola stok dan biaya operasional secara lebih efisien.

2. Mengoptimalkan Penerapan Metode *Forecasting*

Penggunaan metode *least square* sebaiknya tidak hanya diterapkan sekali, tetapi dilakukan secara berkala dengan memperbarui data penjualan terkini. Hal ini penting agar proyeksi penjualan selalu selaras dengan dinamika pasar dan kebutuhan konsumen yang berubah-ubah.

3. Memperkuat Evaluasi Kinerja Penjualan dan Anggaran

Perusahaan perlu melakukan evaluasi berkala terhadap pencapaian penjualan dan efektivitas anggaran yang telah disusun. Evaluasi ini dapat membantu mengidentifikasi penyebab deviasi antara anggaran dan realisasi, serta menjadi dasar dalam perbaikan strategi keuangan dan pemasaran.