

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan berdasarkan dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang dilakukan

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada penelitian ini, dapat disimpulkan beberapa kesimpulan yaitu

1. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan dapat ditemukan bahwa pola data penjualan selama 15 periode penjualan di tahun 2017 hingga 2018 menunjukkan pola yang fluktuasi atau tidak tepat karena adanya kenaikan dan penurunan penjualan di tiap periodenya sehingga metode *forecasting* yang paling tepat digunakan adalah menggunakan metode *single moving average* dan *single exponential smoothing*. Hasil pengujian terhadap perhitungan *forecasting* dengan teknik *mean absolute deviation* yang dilakukan ditemukan bahwa *forecasting* menggunakan metode *single exponential smoothing* dengan menggunakan pemulusan alpha yang paling rendah menghasilkan rata-rata nilai kesalahan yang lebih kecil dimana pada data penjualan kamera dihasilkan rata rata kesalahan yaitu 2201,258 lalu pada 10 data kota rata – rata nilai kesalahan yang rendah dihasilkan oleh 8 dari 10 data kota dan dari 10 data dealers nilai kesalahan yang rendah dihasilkan oleh 7 dari 10 data dealers yang membuat penggunaan metode *single exponential smoothing* pada data fluktuasi lebih akurat dibandingkan dengan metode *single moving average*.
2. Visualisasi *dashboard business intelligence* menunjukkan hasil dari analisis dan peramalan *forecasting* terbaik yang telah dilakukan dimana *dashboard* terdiri dari beberapa jenis diagram yang dapat dengan mudah dipahami oleh pihak PT. “X” sehingga perusahaan dapat lebih mudah melihat perbandingan dari data aktual dan data peramalan untuk memprediksi strategi penjualan dalam melakukan promosi atau marketing yang akan dilakukan pada periode berikutnya seperti menentukan

persediaan stok di setiap kota dan dealers dan menentukan promosi pada bulan bulan yang memiliki tingkat penjualan yang lebih tinggi.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan pada penelitian ini, penulis memberikan saran yang mungkin dapat dilakukan pada penelitian berikutnya yaitu

1. Selain menggunakan analisis time series dengan metode *moving average* dan *exponential smoothing* ada metode *forecasting* lain yang dapat digunakan sesuai dengan data yang dimiliki untuk melakukan analisis pada data penjualan seperti analisis metode causal dengan perhitungan dengan metode regresi, metode input output dan metode ekonometri sebagai perbandingan untuk menentukan metode *forecasting* yang memiliki tingkat akurasi yang lebih tepat.
2. Dalam melakukan visualisasi data dalam penelitian ini akan digunakan grafik yang telah ditentukan. *Dashboard* dapat dikembangkan lagi dengan bentuk visualisasi yang berbeda seperti dapat memilih grafik sesuai dengan keinginan perusahaan.