

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan deskripsi di atas terkait perhitungan *forecasting* pada PT. Asaputex Jaya, peneliti melakukan perhitungan peramalan penjualan dengan menggunakan metode *Triple Exponential Smoothing* memberikan hasil yang mendekati ketepatan. Kemudian dari hasil tersebut dilakukan uji keakuratan dengan menggunakan metode *Mean Absolute Percentage Error* (MAPE), memperoleh hasil bulan Januari 2025 sebesar 5,61%. Selanjutnya pada bulan Februari 2025 memperoleh hasil presentase sebesar 7,58%, pada bulan Maret 2025 memperoleh hasil presentase sebesar 13,34%. Lalu, pada bulan April 2025 memperoleh hasil presentase sebesar 2,77% dan bulan Mei 2025 memperoleh hasil presentase realisasi ramalan penjualan produk sebesar 2,71%.

Maka dapat dikatakan bahwa hasil dari pengujian akurasi peramalan, memperoleh dua kategori model peramalan yaitu pada bulan Januari, Februari, April dan Mei 2025 memperoleh kategori kemampuan model peramalan sangat akurat karena tingkat keakuratan peramalan kurang dari 10%. Sedangkan, untuk bulan Maret 2025 memperoleh kategori kemampuan model peramalan baik karena tingkat keakuratan peramalan termasuk kedalam kategori 10-20%. Setelah memperoleh hasil dari perhitungan peramalan penjualan serta akurasi peramalan, selanjutnya peneliti melakukan visualisasi data dalam bentuk *dashboard*. Visualisasi

data tersebut berhasil dibuat, sehingga dapat memberikan informasi terkait laporan penjualan perusahaan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Dengan menerapkan data penjualan, hasil peramalan serta hasil akurasi peramalan pada *dashbaord* dapat membantu pengguna dalam menganalisis data sesuai dengan pola dan tren, sehingga dapat membantu pihak manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari kesimpulan penelitian di atas, maka penulis dapat memberikan saran yaitu :

1. PT. Asaputex Jaya sebaiknya melakukan perencanaan diawal tahun sebelum memproduksi barang, sehingga dapat membantu bagian produksi dalam memprediksi kuantitas barang yang akan diproduksi. Adanya perencanaan produksi atau peramalan penjualan, perusahaan dapat meminimalisir resiko terjadinya kekurangan maupun kelebihan stok barang yang berlebih agar dapat memperoleh keuntungan yang maksimal serta dapat memberikan kualitas produk yang bermutu kepada pelanggan.
2. Penerapan data penjualan, hasil *forecasting*, dan hasil akurasi peramalan penjualan pada *dashboard* dapat mempermudah pengguna melihat data secara *real-time* untuk memantau informasi secara langsung tanpa perlu *update* data secara manual. Dalam *dashboard* terdapat beberapa fitur yang interaktif, seperti pemilihan periode waktu, filter produk dan sebagainya. Maka dapat dikatakan bahwa

dashboard tidak hanya sebagai alat pemantauan saja, melainkan juga dapat berfungsi sebagai sistem pendukung keputusan strategis dalam perencanaan penjualan dan manajemen persediaan.

3. PT. Asaputex Jaya harus dapat mempertahankan kemurnian proses tenun tradisional serta selalu menciptakan corak-corak yang *fashionable* sesuai dengan slogannya “Sarung Sejuta Corak”. Selain itu, perusahaan sebaiknya melakukan pendekatan kepada pelanggan untuk menjaga kepercayaan agar tetap terjalin komunikasi yang baik serta tercapainya suatu misi.