

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan atas data penjualan alkohol *solution* 100ml dan 1liter PT Molex Ayus *Pharmaceutical* untuk periode tahun 2016 sampai dengan tahun 2020 dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Forecasting* penjualan alkohol *solution* 100ml dan 1liter untuk tahun 2021 dengan menggunakan metode *least square* pada produk alkohol 100ml memperoleh hasil sebesar 2.444 unit, sedangkan untuk produk alkohol *solution* 1liter memperoleh hasil 7.681 unit.
2. *Forecasting* penjualan alkohol *solution* 100ml dan 1liter untuk tahun 2021 dengan menggunakan metode *moment* pada produk alkohol 100ml memperoleh hasil yang sama dengan metode *least square* yaitu sebesar 2.444 unit, namun pada produk alkohol *solution* 1liter memperoleh hasil yang berbeda dengan metode *least square* yaitu sebesar 8.281 unit.
3. Berdasarkan hasil perhitungan standar kesalahan *forecasting* (SKF) penjualan menunjukkan bahwa analisis perhitungan *forecasting* penjualan dengan menggunakan metode *least square* memperoleh nilai SKF yang lebih kecil dibandingkan dengan metode *moment*.
4. Berdasarkan perbandingan hasil *forecasting* penjualan metode *least square* dan metode *moment* dengan realisasi penjualan perusahaan, *forecasting* penjualan alkohol *solution* 100ml dengan menggunakan metode *least square* memperoleh hasil yang sama, namun pada *forecasting* penjualan alkohol *solution* 1 liter menggunakan metode *moment* memiliki hasil yang berbeda dengan data realisasi perusahaan.
5. Berdasarkan perbandingan hasil standar kesalahan *forecasting* (SKF) penjualan alkohol *solution* 100ml dan 1 liter menunjukkan bahwa perhitungan SKF dengan menggunakan metode *least square*

memperoleh hasil yang lebih kecil dibandingkan dengan metode *moment*.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari kesimpulan di atas maka saran penulis untuk PT Molex Ayus *Pharmaceutical* yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya menggunakan metode *least square* dalam menganalisis *forecasting* penjualan karena perhitungannya yang lebih sederhana bila dibandingkan dengan metode *moment* dan ketidaktepatan peramalan yang dihasilkan juga lebih kecil sehingga akan mendekati realisasi penjualan yang terjadi pada perusahaan.
2. Perusahaan sebaiknya tidak menggunakan metode *moment* dalam menganalisis *forecasting* penjualan karena selain perhitungannya yang lebih rumit, ketidaktepatan peramalan yang dihasilkan juga lebih tinggi bila dibandingkan dengan metode *least square*.
3. Perusahaan sebaiknya melakukan perhitungan standar kesalahan *forecasting* agar dapat menunjukkan bahwa *forecasting* penjualan yang telah disusun tersebut mendekati realisasi penjualan yang akan terjadi dalam perusahaan.
4. Perusahaan sebaiknya menggunakan teknik kuantitatif dalam menyusun *forecasting* penjualan karena lebih mudah digunakan dalam penyusunan anggaran penjualan. Selain itu penyusunan *forecasting* penjualan dengan teknik kuantitatif dapat meminimalisir timbulnya kecurangan didalam perusahaan karena menggunakan data realisasi penjualan perusahaan pada tahun-tahun sebelumnya sehingga nilai yang dihasilkan dapat dipertanggungjawabkan dalam pengambilan keputusan.
5. Perusahaan sebaiknya melakukan perhitungan standar kesalahan *forecasting* dengan metode *least square* karena menghasilkan nilai SKF yang lebih kecil sehingga dapat meminimalisir ketidaktepatan peramalan atau *forecast error*.