



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis menyimpulkan sebagai berikut:

1. Aplikasi Analisis Penjualan dalam Upaya Evaluasi Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode *Exponential Smoothing* Sebagai Penentu Target Penjualan pada PT. Aditya Mandiri Sejahtera (Studi Kasus : Unit Usaha Flies Malang) adalah aplikasi yang memberikan laporan rinci penjualan dalam upaya penilaian berkala dalam suatu perusahaan sebagai penentu target penjualan periode selanjutnya.
2. Aplikasi Analisis Penjualan dalam Upaya Evaluasi Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode *Exponential Smoothing* Sebagai Penentu Target Penjualan pada PT. Aditya Mandiri Sejahtera (Studi Kasus : Unit Usaha Flies Malang) memiliki beberapa halaman, diantaranya halaman *login*, halaman utama/*home page*, halaman data pegawai, halaman data transaksi, halaman data kriteria, halaman target prediksi, halaman *sales report*, dan halaman laporan prestasi kerja.
3. Penerapan metode *exponential smoothing* pada aplikasi ini memberi kemudahan perkiraan target untuk bulan selanjutnya.

#### 5.2 Saran

Dari kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, penulis memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai bahan masukan yang bermanfaat bagi pihak Flies Malang. Adapun saran yang disampaikan penulis pada Flies Malang berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya adalah sebagai berikut:

1. Sebelum sistem tersebut diimplementasikan dan dioperasikan sebaiknya diadakan pelatihan terlebih dahulu kepada para *user*, agar terhindar dari kesalahan atau kekeliruan dalam melakukan proses pengolahan data.
-



- 
2. Perlu adanya pengembangan sistem yang digunakan untuk mendukung dalam proses penjualan, dan perlu diadakan proses pemantauan yang dilakukan secara terintegrasi oleh pihak terkait agar tidak menimbulkan hal yang tidak diinginkan.