

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari pembahasan yang telah dibahas oleh penulis, maka hal-hal yang dapat disimpulkan penulis yaitu:

1. Perusahaan dapat meramalkan penjualan dengan menggunakan ketiga metode yang telah diuraikan yakni metode *least square*, metode *moment*, dan metode *kuadratik*. Dari ketiga metode tersebut perusahaan dapat menentukan perencanaan langkah-langkah selanjutnya, sehingga dapat meningkatkan kualitas ayam bakar & inovasi perencanaan produk ayam bakar dimasa yang akan datang.
2. SKF yang digunakan untuk menentukan kesesuaian antara peramalan penjualan yang disusun dengan penjualannya. Metode *Forecasting* yang digunakan untuk menghitung standar kesalahan peramalan Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang, memiliki nilai SKF yang sama pada metode *least square* dan metode *moment* yang hasilnya lebih kecil bila dibandingkan dengan menggunakan metode *kuadratik*.

#### **5.2 Saran**

Saran penulis mengenai Penerapan Metode dalam Menghitung Peramalan Penjualan pada Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang yaitu:

1. Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang sebaiknya melakukan peramalan penjualan. Sehingga perusahaan dapat memperkirakan jumlah penjualan yang akan datang untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan meminimalisir kesalahan dalam penjualan.
2. Sebaiknya Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang menggunakan metode *least square* dan metode *moment*, karena dengan menggunakan metode tersebut akan lebih mudah untuk digunakan. Selain itu, dengan metode *least square* dan metode *moment* akan dapat meminimalkan

timbulnya kesalahan dalam perusahaan karena memiliki nilai SKF yang lebih kecil dibandingkan dengan metode *kuadratik*. Diantara kedua metode *least square* dan metode *moment*, lebih baik Rumah Makan Ayam Bakar Soponyono Perumnas Sako Palembang menggunakan metode *least square* karena penghitungannya lebih mudah dan sederhana daripada metode *moment*.