

BAB 5. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perancangan, implementasi, dan pengujian Sistem *Monitoring* dan Peramalan Penjualan Produk Anti Bocor pada PT XYZ Cabang Jakarta yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penelitian ini telah berhasil merancang sistem *monitoring* penjualan berbasis *web* yang mengatasi kendala pemantauan kinerja akibat pengelolaan data yang sebelumnya masih bersifat semi-manual. Solusi diberikan melalui penyediaan *dashboard* dan fitur pengelolaan data yang terintegrasi bagi masing-masing pengguna, yaitu *General Manager*, *Sales*, *Staff*, dan Admin. Melalui hal tersebut, seluruh proses kerja mulai dari input data realisasi, validasi oleh staf, hingga pemantauan hasil akhir dapat dilakukan secara digital. Dengan demikian, *General Manager* dapat memantau kinerja penjualan secara lebih mudah, real-time, dan terpusat dalam satu platform.
2. Sistem ini terbukti mampu menyediakan dukungan keputusan berbasis data bagi manajemen dalam menetapkan target penjualan untuk periode berikutnya pada kegiatan RAKERNAS. Dukungan tersebut diwujudkan secara spesifik melalui Halaman Peramalan pada sistem yang mengimplementasikan algoritma Triple Exponential Smoothing (Holt-Winters) untuk mensimulasikan proyeksi target. Berdasarkan hasil pengujian, model peramalan ini terbukti menghasilkan tingkat akurasi yang lebih stabil dan jauh lebih baik dibandingkan penetapan target manual yang dilakukan oleh *General Manager*, hal ini ditandai dengan penurunan tingkat kesalahan (MAPE) secara signifikan di hasil peramalan model.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang ditujukan bagi pihak perusahaan maupun bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengembangkan sistem serupa, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Pihak PT XYZ Cabang Jakarta (Perusahaan)
 - a) Perluasan Skala Implementasi, saat ini sistem *monitoring* dan peramalan penjualan baru mencakup ruang lingkup PT XYZ Cabang Jakarta. Ke depannya, disarankan agar perusahaan melakukan perluasan implementasi sistem ini ke seluruh kantor cabang di berbagai daerah. Dengan demikian, pihak manajemen dapat memiliki *dashboard* terpusat untuk memantau dan membandingkan kinerja penjualan secara nasional.
 - b) Integrasi dengan Sistem Persediaan Pabrik, untuk mengoptimalkan ekosistem operasional, disarankan agar sistem ini nantinya dapat

diintegrasikan dengan sistem basis data penyimpanan di pabrik. Dengan begitu, manajemen tidak hanya melihat data penjualan, tetapi juga kondisi stok secara real-time, sehingga perencanaan strategi produksi, penjualan, dan distribusi dapat lebih optimal.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Pada penelitian ini, model peramalan yang digunakan masih berfokus pada data angka penjualan dan belum mempertimbangkan faktor lain seperti promosi atau event tertentu yang juga dapat memengaruhi hasil penjualan. Oleh karena itu, pada penelitian selanjutnya model ini dapat dikembangkan dengan menambahkan beberapa faktor eksternal (*multivariate time series*), seperti kondisi ekonomi, promosi, atau tren pasar. Dengan adanya penambahan faktor tersebut, hasil peramalan diharapkan menjadi lebih akurat dan lebih mencerminkan kondisi yang sebenarnya.