

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diambil dalam diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan penerapan Metode *Moving Average*, *Weigth Moving Average* dan *Exponential Smooting* pada *Home Industry* Getuk Goreng Sari Dewi didapatkan data peramalan penjualan pada bulan Februari, Maret, dan April sebesar 16.600 pasang/besek peramalan *Moving Average* pada bulan Februari, 16.800 pasang/besek peramalan *Moving Average* pada bulan Maret , 16.333 pasang/besek peramalan *Moving Average* pada bulan April, 16.300 pasang/besek peramalan *Weighted Moving Average* pada bulan Februari, 17.083 pasang/besek peramalan *Weighted Moving Average* pada bulan Maret, 16.083 pasang/besek peramalan *Weighted Moving Average* pada bulan April, 16.543 pasang/besek peramalan *Exponential Smoothing* pada bulan Februari, 16.414 pasang/besek peramalan *Exponential Smoothing* pada bulan Maret, dan 16.478 pasang/besek peramalan *Exponential Smoothing* pada bulan April.
2. Berdasarkan rata-rata akurasi peramalan penggunaan MSE memiliki tingkat error terkecil dengan nilai 459.650,8 untuk *Moving Average*, 604.255,8 untuk *Weighted Moving Average*, dan 338.271,6 untuk *Exponential Smoothing*.

1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran sebagai masukan untuk penelitian selanjutnya dan juga untuk *Home Industry* Getuk Goreng Sari Dewi.

1. Penelitian selanjutnya dapat menentukan satu metode saja yang paling efektif digunakan untuk *iome industry* Getuk Goreng Sari Dewi.

2. Apabila pada penelitian selanjutnya menginginkan menggunakan metode yang baru itu akan lebih baik, sehingga metode tersebut dapat dibandingkan dengan metode sebelumnya mana yang memiliki hasil lebih tepat dengan fakta dilapangan.
3. Kepada *owner home industry* Getuk Goreng Sari Dewi ke depannya mungkin sebaiknya dapat menggunakan sistem yang yang dapat menunjang proses pemasaran agar lebih tertata kembali, mengingat segala proses pemasaran yang ada masih secara manual.