

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada Bab-bab yang terdahulu, maka dengan ini dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. PT. Rajawali Inti Retail adalah perusahaan yang bergerak dalam usaha perdagangan secara eceran dari berbagai jenis produk farmasi, (baik berupa obat-obatan, vitamin, makanan kesehatan, kosmetika, dan jenis perawatan tubuh lainnya) juga sebagai Distributor untuk produk sejenis "Healt Food" (ekstrak makanan untuk perawatan tubuh). Usaha tersebut lebih dikenal dengan nama Guardian Pharmacy, yang wilayah usahanya masih berada di Jakarta dan sekitarnya.
2. Masalah yang dihadapi oleh PT. Rajawali Inti Retail adalah, tidak tercapainya target penjualan sesuai dengan ketentuan sebelumnya.
3. Adapun sebab-sebab masalahnya adalah :
 - a. Masih kurang tepatnya teknik peramalan yang digunakan dalam menentukan target penjualan.
 - b. Kurangnya informasi yang diperoleh tentang produk dan luas pemasarannya dari pihak distributor yang

mengakibatkan lambatnya produk tersebut.

4. Dari hasil perhitungan ramalan penjualan dengan menggunakan model Single Exponential Smoothing, maka dapat diketahui perbedaan dalam rata-rata penyimpangannya yaitu antara target dan realisasi penjualan, adapun penyimpangannya adalah sebagai berikut :
 - a. Perhitungan sebelum menggunakan model Single Exponential Smoothing : Decolgen 26,16%, Paramex 41,71%, Procold 49,09%.
 - b. Perhitungan setelah menggunakan model Single Exponential Smoothing : Decolgen 5,44%, Paramex 5,54%, Procold 13,96%.
5. Selain dapat memperkecil penyimpangan target, manfaat lainnya dari penggunaan ramalan penjualan adalah hasil dari ramalan dapat digunakan sebagai dasar penyusunan rencana-rencana lain yang bersifat kuantitatif. Sehingga dalam hal ini pengaruh ramalan khususnya dibidang penjualan cukup besar, karena dapat menampilkan kemampuan perusahaan pada masa mendatang dalam menerobos persaingan pasar.

B. SARAN-SARAN

1. Ramalan penjualan dapat memberikan berbagai informasi dan sebagai pedoman serta titik permulaan dalam

perencanaan penjualan. Dengan kata lain ramalan adalah merupakan alat dalam menentukan target penjualan, disarankan bila perusahaan ingin menetapkan target penjualannya dapat memanfaatkan teknik peramalan khususnya model Single Exponential Smoothing, mengingat barang yang ditawarkan memiliki keanekaragaman baik jenis maupun mereknya.

2. Sebagai perusahaan yang kegiatannya menjual barang secara eceran, salah satu syarat yang harus dipenuhi adalah menyediakan barang secara lengkap baik jenis, merek ataupun jenisnya. Adanya syarat tersebut dapat menimbulkan kendala bagi perusahaan, terutama menyangkut penyediaan barang dan kelancaran penjualannya. Untuk itu disarankan kepada perusahaan agar :
 - a. Dalam hal penyediaan barang diusahakan pada batas-batas yang ekonomis, yang disesuaikan dengan tingkat penjualannya agar tidak terjadi penumpukkan barang.
 - b. Memantau persediaan barang dengan cara melakukan pengecekan silang antara barang yang laku terjual dengan yang tersedia secara berkelanjutan.
 - c. Melakukan pengecekan barang secara berkala yang tujuannya untuk mengetahui persediaan barang, sebagai dasar perencanaan lainnya.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

1. Alex. S. Nitisemito, Marketing, Penerbit Ghalia Indonesia, 1984, Edisi 5.
2. AH. Manurung, Teknik Peramalan Bisnis dan Ekonomi, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta, 1990.
3. Gunawan Adisaputro, dan Marwan Asri, Anggaran Perusahaan, Penerbit BPFE-UGM, Yogyakarta, 1990, Edisi 3.
4. Indriyo Gitosudarmo, Sistem Perencanaan dan Pengendalian Produksi, Penerbit BPFE-UGM, Yogyakarta, 1985.
5. Marwan Asri, Marketing, Penerbit BPFE-UGM, Yogyakarta, 1986 Edisi 1.
6. Phillip Kotler, Manajemen Pemasaran, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1986.
7. Pangestu Subagyo, Forecasting-Konsep dan Aplikasi, Penerbit BPFE-UGM, Yogyakarta 1991.
8. Sofyan Assauri, Manajemen Produksi, Penerbit BPFE-UI, Jakarta, 1980.
9. Sofyan Assauri, Teknik dan Metoda Peramalan, Penerbit BPFE-UI, Jakarta 1984, Edisi I.
10. William. J. Stanton, Prinsip Pemasaran, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1991, Edisi 7.