

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari uraian hasil pembahasan mengenai *forecasting* penjualan dan perputaran persediaan *plywood* pada PT X dapat disimpulkan bahwa:

1. Penjualan *plywood* Merk A kualitas A beberapa ukuran mengalami peningkatan, posisi stabil dan penurunan. Untuk yang mengalami peningkatan antara lain; ukuran 2,7 mm sebesar 3,07%; 3,6 mm sebesar 1,85%; 7,5 mm sebesar 5,46%; 11,5 mm sebesar 1,21% dan 15 mm sebesar 0,88%. Penjualan yang stabil setiap bulannya terjadi pada ukuran 8,5 mm. Sedangkan penjualan *plywood* yang mengalami penurunan adalah ukuran 4,8 mm sebesar 5,46%.
2. Penjualan *plywood* Merk B kualitas A beberapa ukuran mengalami peningkatan dan penurunan. Untuk yang mengalami peningkatan antara lain; 3,6 mm sebesar 0,14%; 4,8 mm sebesar 5,32%; 8,5 mm sebesar 6,40% dan 15 mm sebesar 1,52%. Sedangkan ukuran yang mengalami penurunan antara lain; 2,7 mm sebesar 1,73%; 7,5 mm sebesar 3,48% dan 11,5 mm sebesar 2,84%.
3. Rata-rata perputaran persediaan *plywood* Merk A kualitas A sudah cukup baik terutama untuk ukuran 3,6 mm dan 7,5 mm. Sedangkan untuk *plywood* Merk B kualitas A ukuran 2,7 mm, 3,6 mm, 4,8 mm dan

7,5 mm kurang baik sedangkan 8,5 mm dan 11,5 mm cukup baik dan 15 mm sangat baik.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan penelitian ini maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Manajemen harus mempertahankan konsistensi dalam melakukan penjualan yang sudah berjalan dengan baik bahkan harus bisa meningkat lebih baik lagi agar kepercayaan pelanggan tetap terjaga dan tentunya bisa mempengaruhi peningkatan dalam penjualan setiap periodenya.
2. Manajemen penjualan perlu melakukan strategi khusus terkait dengan penjualan produk *plywood* Merk A kualitas A ukuran 4,8 mm dan *plywood* Merk B kualitas A untuk ukuran 7,5 mm dan 11,5 mm karena setiap bulannya mengalami penurunan, dalam hal mempromosikan produk tersebut dengan cara memberikan potongan harga dalam pembelian jumlah banyak dan tidak melakukan pemesanan dalam jumlah banyak agar tidak terjadi penumpukan stok di gudang.
3. Dalam hal pengelolaan persediaan, manajemen perlu menyeleksi ukuran mana saja yang harus disediakan dalam jumlah banyak atau pun sedikit. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan itu berarti barang cepat dijual dan semakin tinggi pula laba yang akan dihasilkan bagi perusahaan.