

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil pengujian yang telah dilakukan pada sistem prediksi penjualan di PT. Inefable Fesyenindo Group, Maka dapat ditarik kesimpulan yaitu Sistem Prediksi Penjualan Menggunakan Metode *Single Exponential Smoothing* Di PT. Inefable Fesyenindo Group yang dibangun ini dapat membantu Direktur Operasional dalam menentukan berapa jumlah penjualan untuk setiap produk yang akan dijual pada periode selanjutnya.

5.2 Saran

Adapun saran untuk pengembangan sistem prediksi penjualan di PT. Inefable Fesyenindo Group adalah Sistem Prediksi Penjualan Di PT. Inefable Fesyenindo Group perlu adanya pengembangan berupa integrasi data *real time* dengan data penjualan dari berbagai kanal penjualan *online*.