

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan yaitu implementasi algoritma K-Means pada pola penjualan di PT Indonesia Plafon Semesta maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Analisis data pada pola penjualan menunjukkan bahwa terdapat variasi yang signifikan dalam pola permintaan produk di PT Indonesia Plafon Semesta. Pola permintaan ini bervariasi berdasarkan bulan dan tahun. Identifikasi pola-pola ini dapat membantu perusahaan dalam perencanaan stok dan strategi pemasaran yang lebih efektif.
2. Metode klustering K-Means berhasil mengelompokkan produk berdasarkan pola permintaan atau penjualan. Pola penjualan di PT Indonesia Plafon Semesta terbentuk menjadi 3 kluster yaitu
 - Kluster laku sebanyak 330 penjualan dengan kode produk PF 10, 11, 12, 14, 23 dan 27.
 - Kluster paling laku sebanyak 426 penjualan dengan kode produk PF 3, 5, 18, 32 dan 36.
 - Kluster kurang laku sebanyak 324 penjualan dengan kode produk PF 2, 7, 8, 15, 26, 31 dan 34.

Metode K Means ini di evaluasi menggunakan Silhouette Score menghasilkan score 23,4% dikarenakan ada beberapa faktor seperti data yang tumpang tindih maupun jumlah kluster yang kurang optimal sehingga perlunya evaluasi lebih lanjut untuk meningkatkan kualitas klasterisasi atau menggunakan pendekatan lain untuk segmentasi yang lebih akurat.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh, berikut ada beberapa saran yaitu untuk menambah jangkauan data penjualan hingga 5 tahun kebelakang sehingga memungkinkan hasil analisis yang lebih akurat, melakukan optimalisasi dengan menggunakan algoritma lain serta mengintegrasikan model algoritma kedalam sistem penjualan PT Indonesia Plafon Semesta.

PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS JENDERAL ACHMAD YANI
YOGYAKARTA