

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini akan menjawab dari seluruh pertanyaan rumusan masalah yang telah didefinisikan di bab sebelumnya, yaitu sebagai berikut:

- 1 Untuk dapat melakukan klasterisasi data penjualan, penulis menggunakan metode data mining Crisp-Dm (*Cross Industry Standard Process for Data Mining*) yang terdiri dari 6 tahapan yaitu *Business understanding, Data understanding, Data preparation, Modeling, Evaluation dan Deployment.*
- 2 Setelah melakukan percobaan klaster sebanyak 4 kali, yaitu $K = 2,3,4$ dan 5. Kemudian hasil nilai *performa average within centroid distance* dari tiap klaster di plot ke diagram kartesius. Maka akan membentuk grafik, dari grafik itu penulis dapat menyimpulkan bahwa klaster terbaik adalah $K=3$, karena pada $K=3$ grafik membentuk sudut siku. Dimana metode *elbow* adalah metode yang digunakan untuk mencari jumlah klaster optimal dengan melihat hasil grafik yang membentuk sudut siku.
- 3 Nilai performa klaster *average within centroid distance* optimal adalah 87490714353,732 yaitu $K = 3$
- 4 Strategi atau kebijakan bisnis untuk penyelesaian permasalahan target penjualan kafe 22/7 adalah dengan membuat penjualan bundling (bundel), promo sepesial dan perubahan menu (*update menu*).

5.2 Saran

Adapun saran-saran dari penulis untuk kedepannya adalah sebagai berikut:

- 1 Setelah penulis berhasil melakukan klasterisasi pada data transaksi penjualan kafe 22/7, penulis menyarankan pihak kafe 22/7 untuk membuat strategi bisnis seperti yang telah direkomendasikan pada hasil penelitian di tahap *deployment* Crisp-Dm,
- 2 Penulis juga menyarankan pihak kafe 22/7 untuk menambah atau update menu terbaru dengan kategori *coffee* karena penjualan dengan kategori tersebut sangat mendominasi penjualan, sehingga nantinya akan memberikan peningkatan pendapatan,
- 3 Untuk bisnis yang kontinyu pada kafe 22/7 perlu melakukan klasterisasi secara rutin, minimal 3 bulan sekali untuk mengetahui perubahan-perubahan pada pola penjualan tiap bulannya. Agar dapat membuat strategi bisnis yang sesuai dengan kondisi terbaru saat ini.