

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan terhadap judul “Penerapan Algoritma *K-Prototypes* Untuk Optimalisasi Segmentasi Data Rekap Potensi *Sales* Berbasis Web”, maka kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut.

1. Sistem informasi untuk pengolahan data informasi potensi *sales* dirancang dengan menerapkan metode *agile development* yang bertujuan memberikan fleksibilitas dalam pengembangan dan penyesuaian fitur berdasarkan kebutuhan pengguna. Sistem dibangun dengan berbasis web sehingga dapat diakses secara *real-time*, memungkinkan tim *sales* untuk melakukan *input*, pembaruan, dan monitoring data potensi *sales* secara efisien. Dengan adanya sistem ini, proses rekap potensi *sales* data yang sebelumnya dilakukan secara manual menjadi lebih terstruktur, terpusat, dan mudah dianalisis. Hal ini secara langsung berkontribusi pada peningkatan efisiensi pengolahan informasi potensi *sales* di lingkungan kerja PT. Graha Sarana Duta;
2. Penerapan algoritma *K-Prototypes* pada sistem data rekap potensi *sales* berbasis web di PT. Graha Sarana Duta berhasil dilakukan dengan menggabungkan atribut kategorikal, seperti nama *Account Manager* (AM), *customer*, nama pekerjaan, portofolio, dan tahapan potensi (*stage*), serta atribut numerik berupa nilai *sales* (*sales amount*). Melalui proses iteratif, sistem mampu menentukan jumlah *cluster* terbaik secara otomatis sebanyak dua *cluster* ($k = 2$) dengan nilai *silhouette score* sebesar 0,69, yang menunjukkan pemisahan *cluster* cukup baik;

3. Pengujian fungsionalitas telah berhasil mengukur kinerja sistem. Proses uji fungsionalitas dilakukan dengan merinci skenario pengujian yang telah ditetapkan, dan hasilnya menunjukkan bahwa sistem memberikan respon yang sesuai dan menghasilkan *output* yang diharapkan sesuai dengan kebutuhan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian dan pembahasan terhadap judul “Penerapan Algoritma *K-Prototypes* Untuk Optimalisasi Segmentasi Data Rekap Potensi *Sales* Berbasis Web”, maka saran yang dapat diajukan sebagai berikut.

1. Sistem terus dikembangkan secara berkelanjutan, baik dari segi fungsionalitas maupun antarmuka pengguna. Selain itu, pelatihan pengguna (*user training*) juga penting dilakukan agar seluruh staf yang terlibat dalam proses potensi *sales* dapat memanfaatkan sistem secara optimal. Untuk menjaga efisiensi yang telah dicapai, disarankan pula adanya evaluasi rutin terhadap performa sistem serta *feedback* dari pengguna sebagai dasar perbaikan dan pengembangan di masa mendatang;
2. Lakukan pengembangan lebih lanjut dengan cara membandingkan atau berkolaborasi dengan metode lain untuk menangani ketidakpastian yang memungkinkan representasi lebih baik dari ketidakpastian dalam nilai keputusan;
3. Melengkapi uji fungsionalitas yang telah dilakukan dengan menambahkan uji *usability* untuk memastikan bahwa sistem tidak hanya berfungsi dengan baik secara teknis, tetapi juga mudah digunakan oleh pengguna.