

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penerapan implementasi *Business Intelligence* data penjualan produk pada PT. *Fast Food* Indonesia bisa dijadikan indikator atau acuan dalam penjualan produk.
2. *Algoritma K-Means clustering* mampu menghasilkan sebuah *output* yang berdasarkan pengelompokan jenis produk yang laris, kurang laris dan tidak laris yang diolah menggunakan *data real* dan baik digunakan sebagai cara untuk pengelompokan jenis produk sehingga dapat dijadikan sebagai penunjang keputusan yang akan di ambil oleh *manager store*.
3. Menganalisa data penjualan menggunakan metode *Algoritma K-means Clustering* mampu memberikan informasi yang baik dan dapat digunakan untuk pengolahan data pengelompokan jenis produk pada tahun-tahun berikutnya.
4. Penerapan pengolahan data *clustering* penjualan produk menggunakan metode *Algoritma K-Means* pada PT. *Fast Food* Indonesia dengan cara menggunakan teknik *Euclidean* yang melalui tahap iterasi secara berkala sehingga pengujian memberikan hasil terbaik yang dapat digunakan sebagai pengolahan pengelompokan jenis produk untuk tahun-tahun berikutnya.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Proses analisa dalam perbaikan prosedur kerja yang berhubungan dengan proses pemasukan data-data transaksi penjualan ke dalam sistem basis data perlu mendapat perhatian yang khusus sehingga ketersediaan data pada saat diperlukan dapat lebih terjamin.

2. Pengembangan sistem informasi penjualan produk pada PT. *Fast Food* Indonesia dengan membangun sebuah aplikasi penjualan produk yang di dalamnya sudah mengimplementasikan analisa data menggunakan algoritma *k-means* sehingga tidak perlu mengexport kembali data penjualan pada *tools*.