



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1. Kesimpulan

Pada penelitian ini dilakukan visualisasi terhadap data penjualan dan produksi PT Nitto Alam Indonesia pada tahun 2014 hingga 2018 dengan menggunakan metode *Visual Data Mining* (VDM). Data yang telah selesai dilakukan proses pengolahan, maka selanjutnya yaitu membangun visualisasi ke dalam bentuk *dashboard* untuk dilakukan analisis dan didapatkan informasi yang dibutuhkan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan bisnis yang sebelumnya sudah ditentukan. Kesimpulan yang di dapat dari penelitian ini, yaitu:

1. Dengan menggunakan metode *Visual Data Mining* (VDM) dan metode *Exploratory Data Analysis* (EDA) penelitian ini telah berhasil menghasilkan *dashboard*.
2. Hasil dari eksplorasi data penjualan dan produksi yaitu dapat diketahui bahwa pola penjualan dalam lima tahun terakhir tidak memiliki pola *trend*, *cyclic*, maupun *seasonal* dengan puncak penjualan tertinggi terletak pada kuartar keempat (Q4) tahun 2017 sebesar 6,552%.
3. Setelah dilakukan standar deviasi pada penjualan dan produksi dapat diketahui bahwa penjualan dan produksi di tahun 2018 cenderung semakin stabil dibandingkan dengan periode-periode sebelumnya.
4. Hasil dari analisis efisiensi terhadap penjualan dan produksi dapat diketahui bahwa AL4, BR4, dan HTB4 merupakan barang yang penjualan dan

produksinya tidak efisien, sedangkan MS3, TS4, dan TT3 merupakan barang yang penjualan dan produksinya efisien.

5. Hasil analisis dari *market share* dapat diketahui bahwa pembelian oleh *customer* EPSON sangat jauh berbeda dengan *customer* lain karena EPSON memiliki total pembelian jauh lebih besar selama 5 tahun terakhir (2014 – 2018).

1.2. Saran

1. Dapat menambahkan *forecasting* untuk mengetahui *trend lines* penjualan pada tahun selanjutnya dengan menggunakan metode *linear*, *exponential*, *moving average* atau metode *trend lines* lainnya.
2. Dapat menambahkan data penjualan yang memiliki variabel tidak hanya jumlah penjualan barang dalam pcs tetapi dapat menambahkan harga dan variabel-variabel penjualan lainnya.

UMMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA