

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan implementasi yang telah dibahas pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini berhasil mengolah data transaksi harian ritel menjadi informasi strategis yang mendukung pengambilan keputusan manajemen.

Analisis kinerja toko melalui pendekatan klasterisasi mampu mengelompokkan toko ritel ke dalam beberapa kelompok kinerja yang berbeda secara objektif. Hasil pengelompokan tersebut menunjukkan bahwa perbedaan kinerja toko terutama dipengaruhi oleh faktor volume transaksi dan nilai penjualan, bukan oleh perbedaan karakteristik produk atau metode pembayaran. Temuan ini memberikan pemahaman bahwa strategi peningkatan kinerja toko perlu difokuskan pada peningkatan aktivitas transaksi dan efektivitas operasional di tingkat toko.

Selain itu, analisis tren dan peramalan penjualan memberikan gambaran mengenai dinamika pertumbuhan pendapatan serta periode-periode yang memiliki peran penting terhadap pencapaian target bisnis. Informasi ini memungkinkan manajemen untuk melakukan perencanaan operasional yang lebih terarah dan mengalokasikan sumber daya secara lebih efektif pada periode yang dianggap strategis.

Penelitian ini juga berhasil mengimplementasikan konsep Business Intelligence melalui pengembangan *Natural Language Generation (NLG) Engine* dinamis pada Power BI. Implementasi ini memungkinkan hasil analisis data tidak hanya disajikan dalam bentuk visualisasi, tetapi juga diterjemahkan secara otomatis menjadi narasi insight dan rekomendasi strategis yang mudah dipahami oleh pengguna non-teknis. Dengan demikian, hasil analisis dapat langsung dimanfaatkan oleh manajemen tanpa memerlukan interpretasi teknis lanjutan.

5.1 Saran

Saran yang disampaikan pada bagian ini ditujukan untuk membantu pihak

manajemen dan serta akademis yang akan melakukan penelitian dalam mengoptimalkan kinerja bisnis dan meningkatkan keandalan sistem *Business Intelligence* (BI) yang dikembangkan.

5.1.1 Strategi Saran untuk Pengembangan Sistem BI

1. Integrasi Variabel Eksternal dalam *Forecasting*: Disarankan agar sistem *forecasting* ke depan dapat mengintegrasikan variabel eksternal seperti jumlah toko aktif, anggaran pemasaran bulanan, atau event promosi khusus sebagai *regressor* dalam model prediksi, untuk meningkatkan ketepatan hasil dibandingkan model *time series* murni.
2. Peningkatan Validasi dan *Monitoring Model*: Proses evaluasi hasil proyeksi harus dilakukan secara berkala dengan membandingkan hasil prediksi dengan nilai aktual penjualan bulanan. Langkah ini penting untuk memastikan bahwa pola yang dihasilkan model *forecasting* tetap relevan terhadap kondisi bisnis terkini.

