

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **6.1. KESIMPULAN**

Berdasarkan tujuan Penulis menyimpulkan bahwa pembuatan Sistem Penunjang Keputusan strategi pemasaran ini sistem yang diuji sehingga menghasilkan informasi potensi wilayah dan proses perhitungan sehingga menghasilkan suatu potensi wilayah pemasaran yang dapat meningkatkan sirkulasi nasabah. Penulis dapat menarik beberapa kesimpulan yang di jelaskan sebagai berikut:

1. Hasil clustering K-means menunjukkan seberapa potensi wilayah :
  - Cluster Pertama memiliki pusat (7,8000 ; 7,2000) yang dapat di artikan sebagai kelompok potensi tinggi, karena semakin tinggi nilai pusat, maka potensi untuk mencari nasabah akan tinggi. Wilayah yang potensinya tinggi, yaitu : Ampel, Andong, Boyolali, Banyuwangi, Karangede.
  - Cluster Kedua memiliki pusat (5,5000 ; 3,8333) yang dapat di artikan sebagai kelompok potensi sedang. Wilayah yang potensi sedang, yaitu : Banyundono, Cepogo, Kemusu, Mojosongo, Musuk, Sawit.
  - Cluster Ketiga memiliki pusat (3,0000 ; 2,2500) yang dapat di artikan sebagai kelompok potensi rendah, karena nilai pusat rendah, maka poteni untuk mencari nasabah juga rendah. Wilayah ang potensi rendah, yaitu : Klego, Ngemplak, Nogosari, Sambi

2. Dilakukan pengujian kelayakan terhadap 10 Responden di KSP TEKUN Boyolali , mendapatkan nilai rata-rata 3,66. nilai rata-rata tertinggi adalah 5,00, maka dengan posisi nilai 3,66 dapat diambil kesimpulan bahwa uji kelayakan dari sistem adalah baik.

## **6.2. SARAN**

Adapun saran untuk pengembangan yang lebih lanjut dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Perlu ditambahkan nilai atribut ketika melakukan clustering dengan K-means agar jumlah yang dihasilkan cluster yang dihasilkan fleksibel dengan berbagai macam produk simpan/pinjam yang di tawarkan.
2. Perlu dilakukan penelitian lebih lanjut terhadap penggunaan algoritma klasifikasi dan clustering lainnya sebagai perbandingan untuk hasil klasifikasi dan clustering yang lebih baik, yakni dengan akurasi dan kualitas yang lebih baik pula.