

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analitik data untuk membantu meningkatkan penjualan Super Store telah didapat tiga informasi sebagai upaya meningkatkan penjualan. Kategori produk terlaris adalah produk teknologi, khususnya sub kategori *Copiers*, yang berkontribusi signifikan terhadap peningkatan penjualan, sehingga promosi kreatif seperti *email newsletter* dan *challenge review* produk di media sosial dapat diterapkan untuk lebih meningkatkan penjualan. Pengaruh diskon menunjukkan bahwa diskon 50% pada kategori teknologi khususnya *Copiers*, terbukti efektif dalam meningkatkan penjualan tanpa merusak persepsi kualitas produk, diskon kecil (10% dan 40%) juga efektif untuk kategori *Furniture*, sementara untuk *Office Supplies* diskon besar (>20%) sebaiknya dihindari karena menurunkan persepsi kualitas produk. Mode pengiriman *Standard Class* adalah yang paling banyak digunakan, tetapi mode *Second Class* dan *Same Day* lebih dipercayai oleh pelanggan yang menghabiskan lebih banyak uang, sehingga promo seperti gratis ongkir atau *cashback* pada mode pengiriman *Second Class* atau *Same Day* bisa meningkatkan kepercayaan dan penjualan.

5.2 Saran

Dalam mengoptimalkan implementasi *dashboard* analitik ini, berikut ini saran yang dapat dipertimbangkan. Dengan pengembangan fitur grafik visualisasi data tren penjualan dapat menampilkan detail data. Integrasi lebih lanjut dengan sistem penjualan Super Store untuk memperoleh data secara *real-time*.