

NLP

Analisis Bisnis

Terdapat 4 atribut yang paling sering di mention oleh pembeli, diantaranya yaitu:

1. Size terdapat 18423 pembeli
2. Quality terdapat 8344 pembeli
3. Comfort terdapat 6803 pembeli
4. Style terdapat 6436 pembeli

Rekomendasi yang dapat dilakukan oleh penjual:

Size

1. Sediakan berbagai variasi ukuran yang sesuai dengan berbagai bentuk tubuh (petite, regular, plus size).
2. Gunakan panduan ukuran yang jelas dan akurat pada label atau situs web, termasuk dimensi detail seperti lingkar dada, pinggang, dan panjang.
3. Tawarkan kebijakan pengembalian barang yang fleksibel, terutama untuk ukuran yang tidak sesuai.

Kualitas Produk

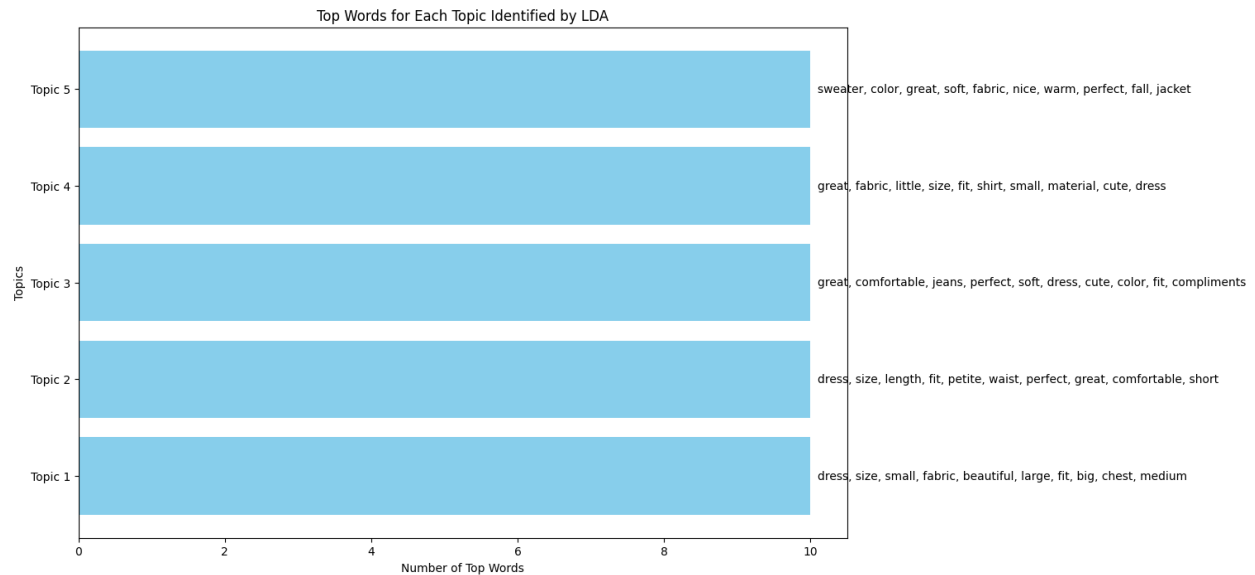
1. Gunakan bahan berkualitas tinggi yang tahan lama dan nyaman digunakan.
2. Lakukan kontrol kualitas yang ketat di setiap tahap produksi.
3. Transparansi material: berikan informasi tentang bahan yang digunakan.

Kenyamanan:

1. Gunakan bahan yang nyaman, seperti katun lembut, linen, atau material stretchable.
2. Desain pakaian dengan memperhatikan mobilitas dan ergonomi.

Style:

1. Pantau tren fashion melalui media sosial, runway, atau kolaborasi dengan desainer muda.
2. Luncurkan koleksi baru secara berkala untuk mengikuti tren terkini.
3. Gunakan media sosial untuk mempromosikan gaya terbaru dan menciptakan hype.
4. Hadirkan koleksi kapsul atau limited edition yang menarik perhatian konsumen.



Berdasarkan grafik diatas, bisa dikatakan LDA berhasil mengelompokkan berdasarkan tema distingtif pada setiap topik. Namun masih terdapat kesamaan dalam setiap topik, seperti size, fabric, and comfortable yang masih muncul di beberapa topik. Hal ini menunjukkan bahwa model belum sepenuhnya memisahkan topik dengan baik.

Dari grafik diatas:

- Topik 1 & 2 konsumen sangat peduli tentang ukuran dan kecocokan pakaian. Bisnis perlu menyediakan ukuran yang bervariasi, panduan ukuran yang jelas, serta menyoroti fitur "fit" dalam pemasaran.
- Topik 3 fokus pada bahan yang lembut, nyaman, dan fleksibel untuk berbagai aktivitas. Kenyamanan menjadi salah satu faktor utama yang mendorong kepuasan konsumen.
- Topik 4 & 5 konsumen memperhatikan gaya dan kualitas bahan. Menyediakan pakaian dengan desain modern dan bahan berkualitas tinggi dapat meningkatkan daya tarik produk.

Sehingga, hal yang perlu di pertimbangkan dalam bisnis yaitu:

1. Peningkatan produk dengan cara fokus pada bahan yang nyaman, ukuran yang sesuai, dan desain yang trendi.
2. Melakukan pemasaran tersegmentasi dengan cara menyoroti manfaat kenyamanan, kualitas bahan, dan fleksibilitas ukuran dalam iklan atau promosi.
3. Mengumpulkan umpan balik untuk memperbaiki area seperti panduan ukuran atau desain produk.