

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pengujian yang dilakukan menggunakan metode algoritma apriori dan collaborative filtering pada data transaksi penjualan perlengkapan olahraga, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Persaingan antar toko yang membuat toko harus selalu memikirkan strategi untuk bertahan, jika mungkin lebih mengembangkan skala bisnis dan memperluas pangsa pasar. Sistem rekomendasi barang kepada konsumen adalah solusi pemecahan masalah yang tepat agar dapat meningkatkan penjualan produk dan memperluas pangsa pasar dengan menggunakan algoritma apriori dan collaborative filtering maka akan terbentuk suatu sistem rekomendasi yang dapat dijadikan strategi untuk mencari peluang kemungkinan barang yang akan dibeli oleh *customer*.
2. Penelitian yang dilakukan menggunakan perhitungan algoritma apriori dengan *minimum support* 5%, 6%, 8% 10% dan *minimum confidence* 35%, 45%, 50%, 70% menghasilkan beberapa *itemset* dan akan terbentuk *frequent itemset*. Dari hasil *frequent itemset* tersebut maka akan menentukan semakin tinggi nilai dari *minimum support* dan *Confidence* yang diuji, semakin sedikit jumlah *itemset*. Untuk perhitungan *collaborative filtering* menghasilkan nilai pengurutan rekomendasi khusus kepada pelanggan berdasarkan kuantitas jumlah pembelian dari pelanggan lain.

## 5.2 Saran

Saran yang diberikan penulis kepada agar dalam pembuatan maupun pengembangan aplikasi dapat lebih baik lagi kedepannya, yaitu Diharapkan dapat menggunakan algoritma yang lain agar dapat menghasilkan suatu output yang berbeda, ditambahkan beberapa variable penelitian sehingga hasil penelitiannya lebih akurat, dan pengembangan aplikasi web menjadi versi android agar lebih *flexible* dalam melihat rekomendasi barang.

