

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Analisis penjualan dan prediksi permintaan produk parfum di toko Kayyash menunjukkan bahwa metode *asosiasi* membantu mengidentifikasi pola pembelian dan produk populer, sementara *forecasting* memungkinkan prediksi permintaan dan identifikasi tren musiman. Manfaat bisnis yang diperoleh termasuk efisiensi stok, strategi pemasaran yang lebih baik, dan peningkatan pengalaman pelanggan. Secara keseluruhan, kombinasi metode *FP-Growth* dan *ARIMA* memberikan wawasan yang komprehensif tentang pola penjualan dan prediksi permintaan, membantu manajemen toko dalam mengambil keputusan yang lebih baik berdasarkan data analisis yang akurat. Dengan minimum *support* 0.01, *confidence* 0.15, dan *lift* 3.02 pada analisis *FP-Growth*, serta *MAE* sebesar 4.03 pada prediksi *ARIMA*, adopsi teknologi analisis ini diharapkan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan kinerja bisnis Toko Kayyash secara keseluruhan.

5.2 Saran

Untuk meningkatkan efisiensi dan penjualan, toko Kayyash sebaiknya selalu menyediakan stok produk populer dan musiman. Menggunakan paket bundling dan rekomendasi produk dapat meningkatkan penjualan, sementara promosi terarah dan program loyalitas akan menarik pelanggan. Penggunaan sistem manajemen inventaris yang canggih dapat menghindari overstock, dan analisis data berkala akan membantu toko beradaptasi dengan tren terbaru.