

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Decision Tree mungkin lebih cocok untuk menentukan barang paling diminati karena mudah diinterpretasikan, fleksibel dalam menangani berbagai jenis data, lebih cepat dalam pelatihan dan prediksi, dan lebih tahan terhadap *outliers*. Selain itu, kemampuan *Decision Tree* untuk menangani data kategorikal tanpa banyak praproses adalah keuntungan tambahan. Namun, ini tidak berarti bahwa *SVM* tidak dapat digunakan. *SVM* masih bisa sangat berguna dan dalam beberapa kasus mungkin memberikan performa yang lebih baik tergantung pada sifat *dataset* dan masalah yang dihadapi. Disarankan untuk melakukan evaluasi dan perbandingan performa antara kedua model pada *dataset* spesifik untuk memastikan model mana yang paling sesuai. Hasil dari penelitian ini dapat memberikan model *Decision Tree* memiliki nilai *precision* sebesar 90%, lebih tinggi dibandingkan model *SVM* yang memiliki nilai *precision* sebesar 87.5%. Ini menunjukkan bahwa *Decision Tree* lebih akurat dalam memprediksi produk yang paling diminati. Sebaliknya, model *SVM* menunjukkan nilai *recall* yang lebih tinggi sebesar 87.5% dibandingkan *Decision Tree* yang memiliki nilai *recall* sebesar 83.33%. Ini berarti model *SVM* lebih baik dalam mendeteksi semua instance produk yang diminati. Nilai *f1-score* dari kedua model hampir seimbang, dengan *SVM* memiliki *f1-score* sebesar 85.71% dan *Decision Tree* sebesar 84.44%. *F1-score* ini menggambarkan keseimbangan antara *precision* dan *recall*, dengan *SVM* sedikit lebih unggul. Akurasi dari kedua model adalah sama, yaitu 85.71%, yang

menunjukkan bahwa secara keseluruhan kedua model memiliki jumlah prediksi yang benar yang sama.

5.2 Saran

Untuk meningkatkan penjualan Devicozmetic, fokus pada produk yang paling diminati berdasarkan analisis data penjualan dan feedback pelanggan. Pastikan kualitas dan keaslian produk, serta diversifikasi penawaran untuk memenuhi berbagai kebutuhan kecantikan. Lakukan promosi, diskon, dan paket bundle secara berkala untuk menarik lebih banyak pelanggan. Tetap update dengan tren kecantikan terbaru dan manfaatkan pemasaran digital melalui media sosial dan platform e-commerce dengan konten menarik seperti tutorial makeup dan review produk.

Implementasikan model terpilih untuk mengidentifikasi barang yang paling diminati, dan integrasikan hasil analisis ke dalam manajemen stok dan strategi pemasaran. *Monitor* dan *retraining model* secara berkala untuk menjaga akurasi prediksi. Dengan pendekatan ini, bisnis dapat mengoptimalkan penjualan, meningkatkan efisiensi operasional, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.