

BAB V

KESIMPULAN DAN PENUTUP

2.2 Kesimpulan

Toko Faari, yang beroperasi sejak 2019, menghadapi beberapa masalah dalam pengelolaan transaksi dan persediaan barang, seperti pencatatan data yang masih dilakukan secara manual dan kekurangan analisis pola penjualan. Metode prediksi dan penggunaan teknologi data mining dapat menjadi solusi yang efektif untuk mengatasi masalah.

Toko Faari dapat menemukan pola pembelian pelanggan dengan menggunakan algoritma Apriori untuk analisis aturan asosiasi. Algoritma ini memungkinkan mereka untuk menentukan produk apa yang sering dibeli bersamaan. Ini memungkinkan toko untuk menggunakan taktik penjualan yang lebih menguntungkan, seperti bundling barang, bonus, atau diskon untuk pelanggan setia. Dengan menggunakan metode prediksi Moving Average, toko dapat mengurangi risiko kehabisan stok. Diharapkan bahwa adopsi sistem ini akan meningkatkan efisiensi operasional Toko Faari.

Kesimpulan dari Keseluruhan uji coba di ketahui bahwa untuk apriori **Indomie Goreng -> Beras SIP 5 Kg**: Support 9.09%, Confidence 20.00%, Lift 2.30 , **Beras SIP 5 Kg -> Minyak Soya Pouch 2 Liter**: Support 9.09%, Confidence 100.00%, Lift 1.57 memberikan informasi yang sangat berguna dalam pengambilan keputusan terkait strategi penjualan dan pengelolaan stok. Dan nilai rata-rata Moving average (MA) jumlah barang mengalami fluktuasi sepanjang periode waktu yang dianalisis.

Pada tanggal 9/3/2023, MA hanya mencerminkan satu nilai, yaitu 15. Namun, seiring dengan penambahan data, MA mulai berfluktuasi dengan tren naik. Pada tanggal 9/10/2023, MA melonjak signifikan menjadi 18.0 setelah data jumlah barang mencapai 50. Kemudian, pada 9/27/2023, MA meningkat lebih jauh hingga mencapai 66.67 pada entri terakhir, mencerminkan dampak dari nilai jumlah barang yang lebih besar. Secara keseluruhan, MA menunjukkan peningkatan seiring dengan kenaikan nilai jumlah barang yang tercatat.

2.3 Saran

Dengan penelitian lebih lanjut, fitur dashboard interaktif yang menampilkan data penjualan dan stok barang secara real-time dapat dikembangkan lagi. Dashboard ini akan membantu manajer membuat keputusan cepat dengan data terbaru dan mengumpulkan data dengan menganalisis feedback pelanggan untuk mengetahui seberapa puas pelanggan dan apa yang perlu ditingkatkan. Strategi penjualan dan layanan dapat dibuat dengan data ini.