

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Pada penelitian ini, penerapan algoritma Apriori digunakan dalam menentukan produk penjualan terlaris di Toko Mabestie Bouquet. Dengan menganalisis 300 data transaksi dari bulan April 2024 hingga Juli 2024, ditemukan bahwa kombinasi produk dengan nilai support dan confidence tertinggi adalah antara Topper Birthday (B01) dan Silverqueen Original (B12), yang mana nilai support yakni 13,3% dengan nilai confidence yakni 52,6%. Kombinasi ini menunjukkan bahwa kedua produk tersebut sering dibeli bersamaan, sehingga menjadi produk terlaris yang dapat diprioritaskan dalam strategi pemasaran dan pengelolaan stok. Begitu juga dengan pelaksanaan uji sistem yang sudah dirancang guna menganalisis transaksi penjualan di Toko Mabestie Bouquet melalui pemakaian bahasa pemrograman PHP serta database MySQL memberikan hasil kombinasi item serta nilai persentase melalui setiap data transaksi.

5.2 Saran

Diharapkan Toko Mabestie Bouquet dapat melakukan peningkatan efektivitas operasional, memaksimalkan penjualan, serta memberi pelayanan yang semakin optimal pada konsumen. Peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Pengoptimalan Stok Produk: Mengingat kombinasi produk Topper Birthday dan Silverqueen Original sering dibeli bersamaan, disarankan untuk menjaga ketersediaan stok kedua produk ini agar tidak terjadi kekosongan yang dapat mengurangi potensi penjualan.
2. Peningkatan Promosi: Produk yang punya nilai support serta

confidence tinggi, seperti Topper Birthday dengan Silverqueen Original, dapat dipromosikan lebih intensif, misalnya dengan menawarkan paket bundling atau diskon khusus untuk pembelian kedua produk secara bersamaan.

3. Pengembangan Sistem: Aplikasi sistem berbasis algoritma Apriori yang telah dibuat bisa senantiasa dikembangkan melalui penambahan sejumlah fitur lainnya seperti analisis prediktif atau rekomendasi produk berdasarkan data historis untuk meningkatkan daya saing toko.

4. Penggunaan Data Berkelanjutan: Disarankan untuk melakukan analisis data transaksi secara berkala, agar pola pembelian terbaru dapat selalu terdeteksi, sehingga strategi penjualan dan promosi dapat disesuaikan dengan tren yang berkembang.

