

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data pengujian yang diperoleh untuk penjualan barang elektronik pada PT Air Mas Perkasa terdapat perbedaan nilai confusion matrix antara algoritma Naïve Bayes dan C4.5. Hasil pengujian dari penerapan data mining menggunakan RapidMiner memperoleh nilai akurasi nilai kedudukan kedekatan antara nilai klasifikasi dengan metode Naïve Bayes sebesar 95.27%. Nilai Presisi klasifikasi laris sebesar 72.22% dan nilai klasifikasi tidak laris sebesar 98.57%. Akurasi nilai recall klasifikasi laris 87.80% dan nilai klasifikasi tidak laris sebesar 96.13%, sedangkan Algoritma C4.5 menghasilkan nilai akurasi klasifikasi sebesar 100%. Nilai Presisi klasifikasi laris presisi sebesar 100% dan nilai klasifikasi tidak laris sebesar 100%. Akurasi nilai recall klasifikasi laris 100% dan nilai klasifikasi tidak laris sebesar 100%. Terdapat perbedaan pada nilai Atribut Jumlah Penjualan dan Harga secara signifikan memengaruhi klasifikasi status penjualan produk. Hal ini ditunjukkan dengan munculnya atribut “Jumlah” sebagai root node pada pohon keputusan dan atribut “Harga” sebagai percabangan utama. Hasil akhir dari proses klasifikasi menunjukkassn bahwa produk yang memiliki jumlah penjualan dalam kategori “banyak” dan harga dalam kategori “tinggi” cenderung diklasifikasikan sebagai “laris”. Dalam data pengujian tersebut produk ACER Notebook Travelmate P214 (i5-1135G7 / 8GB / 512GB / Win11 / UMA / 14"HD / Black) [TRAVELMATEP214 (TMP214/0034)] yang sesuai dengan nilai prediksi dari penelitian tersebut. Dengan demikian, perusahaan dapat menggunakan informasi ini untuk merumuskan strategi pengadaan dan pemasaran produk.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis memberikan saran untuk penelitian selanjutnya yakni:

1. Mempertimbangkan penggunaan tiga algoritma sekaligus dalam satu penelitian sebagai pembanding untuk memperoleh hasil yang lebih optimal dan menentukan algoritma yang paling akurat dalam memprediksi penjualan.
2. Penambahan atribut lain seperti jenis pelanggan, detail pembelian setiap bulannya, diskon untuk dapat meningkatkan kualitas prediksi.
3. Secara umum, penelitian ini menunjukkan bahwa kombinasi teknik data mining dan visualisasi model klasifikasi (seperti pohon keputusan) dapat menjadi alat yang efektif dalam pengambilan keputusan bisnis berbasis data historis.
4. Membuat program aplikasi untuk memprediksi barang yang paling diminati menggunakan Metode Naïve Bayes dan Algoritma C4.5.

