

## BAB VI

### PENUTUP

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan penelitian menggunakan 5 metode klasifikasi yaitu Naive Bayes, Decision Tree, K-NN, Neural Network, dan SVM data training yang digunakan berjumlah 2355 *record* dan data testing 300 *record*. Pengujian performance berdasarkan metode klasifikasi yang digunakan Algoritma Naive Bayes memiliki nilai *precision* 94.21%, *recall* 90.44% dan akurasi 95.67%. Algoritma Decision Tree memiliki nilai *precision* 98.89%, *recall* 97.76% dan akurasi 99.33%. Algoritma K-NN memiliki nilai *precision* 100.00%, *recall* 100.00% dan akurasi 100.00%. Algoritma Neural Network memiliki nilai *precision* 94.63%, *recall* 91.00% dan akurasi 96.00%. Sedangkan algoritma SVM nilai *precision*, *recall* dan akurasi sama seperti algoritma Neural Network. Dari kelima metode yang sudah di uji coba algoritma K-NN memiliki *precision*, *recall* dan akurasi yang lebih tinggi dengan nilai *precision* 100.00%, *recall* 100.00% dan akurasi 100.00% dibandingkan dengan 4 algoritma lainnya.

2. Berdasarkan pengujian performance penambahan data yang baru hasil terbaik yaitu tetap metode K-NN dibandingkan dengan 4 metode klasifikasi lainnya. Dengan nilai *precision*, *recall* dan akurasi 100.00%. Dengan demikian algoritma K-NN dapat memberikan pemecahan untuk permasalahan dalam mengidentifikasi evaluasi penjualan yang bisa dimanfaatkan oleh perusahaan.

## 6.2 Saran

Adapun saran pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk peneliti selanjutnya disarankan untuk menambah jumlah variabel penelitian yang berhubungan dengan penjualan pada PT. SKAY Cab. Kupang.
2. Disarankan pada peneliti selanjutnya untuk mengambil sampel dengan jumlah yang lebih banyak karena data yang digunakan pada penelitian ini belum seimbang. Dengan data yang lebih banyak maka dapat dilakukan metode klasifikasi yang lebih baik terhadap penjualan PT. SKAY Cab. Kupang.
3. Penelitian ini dapat dikembangkan dengan algoritma yang lain seperti dengan menggunakan metode klasifikasi Logistic Regreesion dan dukungan dari sebuah sistem yang dapat membantu dalam perhitungan prediksi..

## Daftar Pustaka

- A. Lubis, 2016. *Basis Data Dasar*, Yogyakarta: Deepublish.
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Depok : PT Raja Grafindo Persada.
- Fathansyah, 2015. *Basis Data*. Bandung: Informatika Bandung.
- Hermawati, Fajar Astuti, 2015. *Data Mining*. Yogyakarta: Penerbit Andi Offiset.
- Indrajani. 2015. *Database Design (Case Study All in One)*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Kamal, I.M., 2017, *Prediksi Penjualan Buku Menggunakan Data Mining Di PT. Niaga Swadaya*, STMIK AMIKOM Yogyakarta.
- Larose, Daniel T., 2005. *Discovering Knowledge in Data : An Introduction to Data Mining*. John Willey`s & Sons, Inc.
- Pertiwi, M. W., Adiwisastro, M. F., & Supriadi, D. (2019). Analisa Komparasi Menggunakan 5 Metode Data Mining dalam Klasifikasi Persentase Wanita Sudah menikah di Usia 15-49 yang Memakai Alat KB ( Keluarga Berencana ). *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 7(Juni).
- Prabowo, N. H., & Irhamah, I. (2018). Klasifikasi Kinerja Karyawan Terhadap Penjualan Produk Menggunakan Metode Regresi Logistik dan Naïve Bayes (Studi Kasus PT. Gunung Meranti, Kalimantan Selatan). *Inferensi*, 1(2), 83.
- Sandrawira Anggraini, Sarjon Defit, G. W. N. (2018). Analisis Data Mining Penjualan Ban Menggunakan Algoritma C4.5. *Jurnal Ilmu Teknik Elektro Komputer Dan Informatika (JITEKI)*, 4(2), 136–143.
- Suyanto, 2017. *Data Mining Untuk Klasifikasi dan Klasterisasi Data*.

- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- Sutardi, 2007. *Penerapan Data Mining Untuk Prediksi Penjualan Produk Elektronik Terlaris Menggunakan Metode K-Nearest Neighbor*.
- Turban, E. dkk., 2005. *Decision Support System and Intelligent System*. Yogyakarta : Andi Offset.