

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pengujian model prediksi penjualan menggunakan metode *k-Nearest Neighbor Regression*, pada akhir penelitian ini penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Metode yang diusulkan menggunakan *K-Nearest Neighbor Regression* berhasil diimplementasikan untuk menyelesaikan kasus prediksi penjualan alat elektronik pada PT. Sinergi Teknoglobal Perkasa
2. Diperoleh kesimpulan nilai k yang paling optimal dari rentang 1 sampai 15 adalah nilai $k = 11$ menghasilkan nilai RMSE 0.41009 untuk produk Cctv, $k = 4$ menghasilkan nilai RMSE 0.46146 untuk produk Gpone, $k = 8$ menghasilkan nilai RMSE 0.39071 untuk produk Deskphone, $k = 8$ menghasilkan nilai RMSE 0.43533 untuk produk Monitor, $k = 13$ menghasilkan nilai RMSE 0.42246 untuk produk Hytera, $k = 7$ menghasilkan nilai RMSE 0.41089 untuk produk Switch. Seperti yang tertera dalam pedoman RMSE Dapat disimpulkan bahwa seluruh model yang penulis uji memiliki tingkat kesalahan yang sedang yaitu 0.30 – 0,559
3. Diperoleh penjualan terlaris alat elektronik terlaris untuk Cctv pada bulan Agustus, Deskphone pada bulan Mei, Gpone pada bulan Juni, Hytera pada bulan Desember, Monitor pada bulan Desember, Switch pada bulan Oktober

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut:

1. Penelitian lebih lanjut dapat diterapkan dan mengoptimasi metdo *K-Nearest Neighbor* dengan cara menambah jumlah data lebh banyak sehingga mendapatkan hasil yang lebih akurat
2. Pengembang dapat membandingkan metode lain dengan metode *K-Nearest Neighbor* untuk mendapatkan hasil akurasi yang lebih baik

