

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan diatas oleh penulis mengenai “Sistem Penjualan Barang Berbasis Android Dengan Menerapkan Algoritma *Collaborative filtering* Pada Toko Ayrin Thrift”, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Perancangan sistem penjualan online pada Toko Ayrin *Thrift* menggunakan metode Algoritma *Collaborative Filtering*. Dengan menggunakan metode ini, sistem dapat memberikan rekomendasi produk yang lebih personal kepada pelanggan. Algoritma *Collaborative filtering* akan menganalisis pola pembelian dan rating dari pengguna lain yang memiliki preferensi serupa.
2. Penerapan Algoritma *Collaborative filtering* pada sistem penjualan online Toko Ayrin *Thrift* diharapkan dapat meningkatkan efisiensi pencarian produk. Algoritma ini bekerja dengan membandingkan pola perilaku pengguna, sehingga pencarian produk akan lebih relevan dan efisien.
3. Sebagai perangkat lunak pendukung keputusan, sistem ini tidak hanya terbatas pada single kriteria seperti rating dengan retang rating skala 1 hingga 5 digunakan untuk menilai atau memberikan penilaian terhadap suatu produk, layanan, atau pengalaman, dengan hasil user Fachreza di rekomendasikan produk hoodie dengan rating 3, dan Ammar di rekomendasikan produk

hoodie dengan rating 2,5, sedangkan Gusti di rekomendasikan produk hoodie dengan rating 4.

## 5.2 Saran

Berikut beberapa saran yang dapat disampaikan oleh penulis agar sistem ini bisa dikembangkan lebih baik lagi sehingga bisa diperbaiki atau dilengkapi segala kekurangan yang ada pada sistem ini :

1. Toko Ayrin *Thrift* perlu memprioritaskan pengembangan berkelanjutan pada platform online mereka. Menyesuaikan dengan perkembangan teknologi terkini dan mendengarkan umpan balik pelanggan untuk terus meningkatkan fungsionalitas dan pengalaman pengguna serta Melakukan pelatihan reguler kepada karyawan terkait pengelolaan sistem baru dan optimalisasi fitur-fitur *Collaborative Filtering*. Karyawan perlu memiliki pemahaman mendalam tentang bagaimana memanfaatkan teknologi tersebut secara efektif.
2. Melakukan pemantauan secara terus-menerus terhadap kinerja aplikasi online, termasuk waktu respon, kecepatan, dan interaksi pengguna. Analisis data ini dapat memberikan wawasan berharga untuk terus meningkatkan kualitas layanan serta mengimplementasikan strategi pemasaran online yang kreatif dan efektif untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Pemanfaatan media sosial, kampanye diskon, dan promosi produk dapat meningkatkan visibilitas dan daya tarik Toko Ayrin *Thrift*, Peningkatan layanan pelanggan menjadi kunci.

3. Memberikan pelayanan yang responsif, ramah, dan efisien dapat membantu membangun loyalitas pelanggan dan menciptakan pengalaman berbelanja yang positif.

