

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. Dengan ada nya prediksi penjualan sembako terlaris di Toko Sembako Langgeng dengan menggunakan metode *K-Nearest Neighbor Regression* adalah dapat membantu pemilik toko untuk mempermudah dalam penyediaan stok sembako dan mempermudah dalam merencanakan penjualan serta penjadwalan produksi sembako.
2. Diperoleh kesimpulan nilai k yang terbesar dan terkecil dari rentang 1 sampai 15 adalah nilai k = 2 menghasilkan nilai RMSE terbesar 0.44458 untuk produk Beras (Krg), dan nilai k = 2 menghasilkan nilai RMSE terkecil 0.37589 untuk produk Saus Botol. Dengan demikian berdasarkan pedoman interpretasi RMSE dapat disimpulkan bahwa tingkat kesalahan seluruh model yang penulis uji memiliki kesalahan sedang dikarenakan nilai RMSE yang didapat berada dalam *range* 0,30 – 0,599.
3. Diperoleh hasil prediksi penjualan produk terlaris untuk Beras (Krg) pada bulan November, Garam beryodium (bgks) pada bulan Januari, Minyak Sayur (Ltr) pada bulan Mei, Mie Instan (dus) pada bulan November dan Desember, Telur Ayam (Kg) pada bulan November, Tepung Terigu (Kg) pada bulan November, Gula Pasir (Kg) pada bulan November, Kecap Manis Botol pada bulan November, Saus Botol pada bulan November, Bumbu Racik Sachet pada bulan November.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil analisis prediksi penjualan dengan metode *K-Nearest Neighbor*, beberapa saran untuk dilakukan oleh pemilik toko dan penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Pemilik Toko Sembako Langgeng disarankan menerapkan prediksi penjualan dan mengembangkan produk-produk yang laris untuk memaksimalkan keuntungan dan adaptasi dengan kondisi pasar.
2. Hasil analisis prediksi penjualan disarankan untuk dikembangkan dengan melakukan optimasi terhadap metode *K-Nearest Neighbor* dengan meluaskan rentang waktu penjualan.
3. Untuk mendapatkan akurasi model yang lebih baik mengenai prediksi penjualan disarankan dengan melakukan perbandingan metode antara *Regresi K-Nearest Neighbor* dengan *Decision Tree Regression* dan *Neural Network*.

