

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan Pengujian Algoritma pada 8 (delapan) jenis data transaksi, dapat disimpulkan bahwa:

1. Algoritma apriori menghasilkan pola pembelian berbeda pada setiap transaksi. Hal ini menunjukkan bahwa pola pembelian pada setiap jenis data transaksi berbeda-beda dan dapat digunakan sebagai bahan dalam pengambilan keputusan bisnis untuk menentukan strategi pemasaran produk yang lebih baik.
2. Algoritma apriori dalam menentukan pola pembelian pada Esteh Indonesia Pekopen dari delapan jenis data yang telah diuji. Hasil dari data yang telah diuji menunjukkan bahwa pola pembelian yang ditemukan memiliki nilai *support* dan *confidence* yang tinggi, dari delapan transaksi tersebut nilai *support* tertinggi yaitu transaksi *weekend* bulan Agustus 2022, didapatkan kombinasi itemset {Chizu Redvelvet, Esteh Matcha Original} dengan nilai *support* sebesar 0,45400 atau 45% dan nilai *confidence* sebesar 0,68997 atau 68%. Sedangkan untuk nilai *confidence* tertinggi yaitu transaksi *weekend* minggu keempat bulan Agustus 2022, didapatkan kombinasi itemset {Brown Sugar, Cokolateh} dengan nilai *support* sebesar 0,34483 atau 34% dan nilai *confidence* sebesar 0,75758 atau 75%.
3. Aplikasi Tanagra mampu menemukan pola pembelian pada Esteh Indonesia Pekopen dengan mengimplementasikan *data mining* menggunakan algoritma *apriori*. Hasil yang di tampilkan pada pengujian aplikasi Tanagra sesuai dengan hasil perhitungan menggunakan *Microsoft Excel*.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, maka ada beberapa saran yang dapat disampaikan yaitu:

1. Untuk meningkatkan penjualan menu minuman yang kurang diminati di Esteh Indonesia pekopen, yaitu dengan membuat penggambungan antar item yang banyak diminati dan kurang diminati.
2. Penelitian kedepannya guna untuk pengembangan pola pembelian lebih lanjut bisa menggunakan Algoritma lain yaitu Algoritma FP-Growth. Jika memungkinkan, bisa juga membandingkan hasil dari delapan data pola pembelian untuk mendapatkan hasil yang terbaik

