

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian dan pembahasan sebelumnya, penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penerapan data mining dengan menggunakan teknik algoritma apriori berbasis *web* dapat membantu *service advisor* dalam proses analisa menentukan pola penjualan pada perusahaan;
2. Terciptanya Sistem Informasi pola penjualan sehingga memudahkan pihak pengelola bengkel khususnya *service advisor* untuk merekomendasikan *sparepart* yang akan dibeli oleh *customer* yang melakukan pemesanan *sparepart*;
3. Membuka peluang strategi promosi penjualan setelah memanfaatkan sistem informasi aplikasi algoritma apriori.

#### **5.2 Saran**

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

1. Tingkatkan penggunaan data mining, pastikan sumber data yang digunakan lengkap, terbaru, dan berkualitas untuk hasil yang lebih akurat;
2. Perkuat Sistem Informasi pola penjualan, terus kembangkan dan tingkatkan Sistem Informasi pola penjualan yang ada. Tambahkan fitur-fitur yang memudahkan pihak pengelola bengkel, khususnya *service advisor*, dalam merekomendasikan *sparepart* kepada pelanggan yang melakukan pemesanan;
3. Rancang strategi promosi dengan memanfaatkan pengetahuan dari sistem informasi aplikasi algoritma apriori. Identifikasi produk dengan korelasi tinggi, dan kembangkan paket penjualan atau penawaran khusus menarik bagi pelanggan.