

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan pada bab – bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan beberapa hal sebagai berikut :

1. Hampir semua part brand Electrolux stok nya tidak tersedia, hal ini sangat mengganggu dalam pemenuhan pesanan pelanggan, setelah dilakukan analisa dan perhitungan menggunakan algoritma *Naive Bayes* penulis berhasil membuat list part yang perlu dilakukan penyetokan barang, list part ini akan sangat membantu dalam management stok barang kedepannya.
2. Beberapa produk memiliki tingkat penjualan yang lebih tinggi daripada yang lain, menunjukkan kebutuhan untuk memprioritaskan stok barang yang paling diminati dan mengurangi stok barang yang kurang populer.

kode	nama_barang	total_penjualan	stok_barang	Status
OK8238	FINGERLINK;OPEN CONNECTION;DIST.120MM	80	0	Disarankan Stok Barang
20094	Thermocouple; M9 x1 L=120 cm	52	0	Disarankan Stok Barang
20094	THERMOCOUPLE;M9X1 L=120CM	52	0	Disarankan Stok Barang
0C3162	Interrupted Thermocouple; ORKLY 16400-35	42	0	Disarankan Stok Barang
0C9240	PIEZOELECTRIC IGNITER REPL. 2605, 59251	42	0	Disarankan Stok Barang
6879	Contactur; 220-240 V 50 Hz / 240-264 V 6	32	0	Disarankan Stok Barang
0C0202	Thermocouple; M8 x 1 L= 750 mm (058332)	29	0	Disarankan Stok Barang
87664	DOOR GASKET; 405X570 MM	28	0	Disarankan Stok Barang
0L2583	PCB;DIWAP AZ60 repl. 0L1811	28	0	Disarankan Stok Barang
0C7421	Thermocouple; DIA.33,17; L=1500mm	27	0	Disarankan Stok Barang
0C3645	BICONO	2	51	Tidak Perlu Stok Ulang
2544	Ignition Cable; 700 mm (006514)	9	18	Tidak Perlu Stok Ulang
0Q0002	O-RING; 8.73 X 1.78 SET 10 PCS	1	6	Tidak Perlu Stok Ulang

5.2. Keterbatasan

Meskipun analisis penjualan ini menawarkan informasi bermanfaat tentang kecenderungan dan preferensi pelanggan, ia bergantung pada data historis, yang dapat mengabaikan perubahan pasar yang cepat, dan tidak dapat memprediksi faktor-faktor eksternal yang dapat memengaruhi perilaku pembelian.

5.3. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang sudah dibuat, penulis memiliki beberapa saran terkait sistem penjualan yang baru, adapun sarannya sebagai berikut :

1. Menggunakan list part yang sudah penulis buat sebagai bahan pertimbangan untuk mengantisipasi permintaan di masa depan berdasarkan data historis. Hal ini membantu dalam mengoptimalkan level stok dengan meminimalkan risiko overstock dan understock.
2. Melakukan evaluasi rutin terhadap kinerja manajemen stok untuk mengidentifikasi keberhasilan dan kelemahan strategi yang diterapkan, serta untuk menyesuaikan strategi berdasarkan perubahan kondisi pasar.