

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil implementasi dan pengujian sistem maka dalam penelitian tugas akhir ini dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Metode apriori dapat mencari pola pembelian produk suku cadang yang dilakukan oleh konsumen di PT. Ahas Agung Motor dengan perhitungan yang sudah dijelaskan. Sehingga dari hasil tersebut pemilik perusahaan akan lebih mudah untuk membuat strategi penjualan seperti dalam penataan barang yang ada di perusahaan.
2. Ada 12 rule pada tahun 2017 yang memiliki korelasi atau hubungan yang positif dengan nilai korelasi  $\geq 1$
3. Pola yang didapat dari 3 itemset adalah {kampus kzl, dop kfv}  $\rightarrow$  {kampus kph} sedangkan dari rule 2 itemset adalah {pad set kwb 601  $\rightarrow$  pad set kvb – T01}.
4. Nilai minimum support dan minimum confidence yang terbaik adalah pengujian pertama dengan minimum support 30% dan minimum confidence 60%. karena memiliki rule paling banyak, rule yang memiliki nilai lift ratio lebih dari 1 maka rule tersebut valid dan bisa dijadikan rekomendasi untuk strategi penjualan suku cadang di PT. Ahas Agung Motor Malang.

#### **5.2 Saran**

Adapun saran yang ingin disampaikan penulisan terhadap penelitian tugas akhir ini adalah :

1. Aplikasi penentuan pola pembelian produk suku cadang yang terjual bersama dengan Menggunakan Metode Apriori dapat dikembangkan lebih lanjut dengan mengelompokkan sesuai kriteria atau atribut yang dapat mendukung strategi penjualan di perusahaan.

2. Untuk pengembangan Aplikasi Data Mining lebih lanjut, dapat menggunakan algoritma lain, misal algoritma *FP-Growth* hanya melakukan satu kali *scan database* diawal.