

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Menurut penelitian sebelumnya tentang "Penerapan Algoritma Apriori pada Data Penjualan di SSFC (Semua Suka Fried Chicken) Rantauprapat", Beberapa hal dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Pola Pembelian yang Terjadi pada Data Penjualan di SSFC Rantauprapat.

Berdasarkan hasil analisis menggunakan algoritma Apriori, ditemukan bahwa terdapat beberapa pola pembelian yang signifikan dalam transaksi penjualan di SSFC Rantauprapat. Produk-produk tertentu memiliki kecenderungan untuk dibeli secara bersamaan, seperti potongan ayam original dengan paket geprek, serta paket geprek dengan SS red spicy. Pola ini menunjukkan adanya keterkaitan antar produk yang dapat dimanfaatkan untuk strategi pemasaran dan pengelolaan stok.

- b. Efektivitas Penerapan Algoritma Apriori dalam Menganalisis Pola Penjualan
Algoritma Apriori terbukti dapat mengidentifikasi asosiasi antar produk dengan tingkat support dan confidence yang tinggi. Dengan menerapkan metode ini, dapat diketahui produk mana yang sering dibeli bersamaan dalam satu transaksi. Analisis dilakukan dengan perangkat lunak Altair AI studio 2025.0.0 dan Microsoft Excel, yang membantu dalam proses perhitungan nilai support dan confidence secara efisien.
- c. Kombinasi barang yang sering dibeli secara bersamaan Hasil pengujian menunjukkan bahwa beberapa kombinasi barang yang sering dibeli bersama

termasuk:

Paket geprek sering dibeli bersamaan dengan SS Red Spicy. Paket geprek dengan SS Red Spicy memiliki pola pembelian yang cukup tinggi yaitu 75% .

Potongan ayam original cenderung dibeli bersamaan dengan SS red spicy. Informasi ini dapat digunakan untuk menyusun strategi bundling produk dan meningkatkan efisiensi stok. Manfaat Penerapan Algoritma Apriori bagi SSFC Rantauprapat Dengan adanya analisis data transaksi menggunakan algoritma Apriori, SSFC dapat:

Mengoptimalkan strategi pemasaran dengan menawarkan promosi bundling berdasarkan pola pembelian. Mengelola persediaan barang dengan lebih efisien, sehingga stok produk dapat disesuaikan dengan pola permintaan pelanggan. Meningkatkan pengalaman pelanggan dengan menyesuaikan penataan produk dan rekomendasi menu berdasarkan kebiasaan pembelian.

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa algoritma Apriori dapat digunakan dengan baik untuk menganalisis data transaksi penjualan di SSFC Rantauprapat. Dengan menggunakan hasil analisis ini, SSFC dapat membuat keputusan bisnis yang lebih berbasis data untuk meningkatkan penjualan dan kepuasan pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai "Penerapan Algoritma Apriori pada Data Penjualan di SSFC (Semua Suka Fried Chicken) Rantauprapat", terdapat beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengembangan lebih lanjut:

a. Menggunakan Parameter yang Lebih Beragam

Dalam penelitian ini, analisis hanya menggunakan parameter support dan confidence dalam menentukan asosiasi antar produk. Untuk hasil yang lebih mendalam, disarankan menambahkan parameter lift ratio, yang dapat membantu dalam mengevaluasi seberapa kuat hubungan antara produk dibandingkan dengan peluang acak.

b. Pengembangan Sistem Rekomendasi Produk

Hasil analisis dengan algoritma Apriori dapat diimplementasikan dalam sistem rekomendasi produk berbasis data. SSFC dapat menggunakan hasil analisis ini untuk memberikan saran menu otomatis kepada pelanggan, baik melalui aplikasi digital maupun langsung di kasir, sehingga dapat meningkatkan pengalaman pelanggan dan penjualan..

c. Peningkatan Pengelolaan Stok Berdasarkan Pola Permintaan

Dengan memahami pola pembelian pelanggan, SSFC dapat menyesuaikan jumlah stok bahan baku untuk produk yang sering dibeli bersamaan, sehingga dapat mengurangi kemungkinan kekurangan atau kelebihan stok yang dapat berdampak pada efisiensi operasional restoran. Dengan menerapkan saran-saran ini, diharapkan penelitian selanjutnya dapat lebih komprehensif dan bermanfaat bagi pengambilan keputusan bisnis di SSFC Rantauprapat.