

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

1. Efektivitas Naive Bayes dalam Klasifikasi Produk Implementasi algoritma Naive Bayes dalam sistem klasifikasi produk terlaris di Nanda Chaniago Petshop menunjukkan hasil yang efektif dengan tingkat akurasi sebesar 87,50%. Hal ini membuktikan bahwa algoritma ini mampu mengidentifikasi produk yang tergolong "Laris" dan "Tidak Laris" secara cukup andal berdasarkan data penjualan historis selama tiga bulan.
2. Produk-produk dengan volume penjualan tinggi dan harga yang kompetitif, seperti Cat Choize Pink dan Whiskas Pouch, cenderung diklasifikasikan sebagai produk laris. Sebaliknya, produk dengan penjualan rendah dan permintaan minim seperti Obat Kutu dan Shampo, tergolong tidak laris.
3. Sistem klasifikasi ini memberikan manfaat strategis bagi pemilik usaha, khususnya dalam hal pengelolaan stok, strategi pemasaran, serta evaluasi performa produk.

5.2 Saran

1. Disarankan agar penelitian selanjutnya mengumpulkan data dalam jumlah yang lebih besar dan jangka waktu yang lebih panjang.
2. Disarankan agar sistem klasifikasi ini diintegrasikan dengan sistem pencatatan penjualan yang berjalan secara otomatis dan real-time. Hal ini

akan memungkinkan proses klasifikasi berjalan dinamis tanpa input manual, sehingga mendukung pengambilan keputusan lebih cepat.

3. Untuk memperoleh model klasifikasi yang lebih optimal, penelitian selanjutnya sebaiknya melakukan perbandingan dengan algoritma lain seperti Decision Tree, K-Nearest Neighbor, atau Random Forest, guna mengetahui pendekatan mana yang paling akurat dan efisien dalam konteks data penjualan.