

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

1. Berdasarkan hasil klasifikasi terhadap 100 data produk handphone di JW Celuler, diketahui bahwa sebanyak 71 produk termasuk dalam kategori laris, sementara 29 produk lainnya masuk dalam kategori Tidak Laris. Temuan ini menunjukkan bahwa sebagian besar produk yang dijual memiliki daya tarik pasar yang tinggi dan mampu menarik minat konsumen. Produk-produk yang tergolong laris umumnya memiliki karakteristik seperti merek yang sudah dikenal luas, spesifikasi yang sesuai dengan kebutuhan pasar, harga yang kompetitif, serta ketersediaan stok yang mencukupi.
2. Dari sisi evaluasi performa model, algoritma Naive Bayes yang digunakan dalam penelitian ini menunjukkan hasil yang sangat baik. Evaluasi menggunakan confusion matrix menunjukkan bahwa model mampu mengklasifikasikan seluruh data uji secara tepat, dengan nilai akurasi, presisi, dan recall masing-masing mencapai 100%. Hal ini terlihat dari jumlah 71 data yang berhasil diklasifikasikan sebagai produk laris secara benar (true positive) dan 29 data yang benar dikategorikan sebagai Tidak Laris (true negative), tanpa adanya kesalahan klasifikasi.
3. Hasil evaluasi tersebut menunjukkan bahwa model klasifikasi ini sangat andal dan dapat dijadikan dasar untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis, seperti penentuan jumlah stok, strategi pemasaran, dan pemilihan produk unggulan. Namun demikian, disarankan untuk melakukan pengujian

ulang secara berkala menggunakan data terbaru agar model tetap relevan dan mampu beradaptasi dengan perubahan tren pasar.

## **5.2. Saran**

1. Berdasarkan hasil klasifikasi, JW Celuler disarankan untuk terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk-produk yang telah terbukti laris di pasaran. Strategi pemasaran dapat difokuskan pada produk dengan permintaan tinggi seperti Samsung Galaxy A series, Oppo A series, dan Xiaomi Redmi series dengan memanfaatkan promosi yang lebih gencar dan penataan ulang stok agar selalu tersedia sesuai kebutuhan konsumen.
2. Selanjutnya, bagi produk yang masuk dalam kategori Tidak Laris, JW Celuler dapat melakukan evaluasi lebih lanjut untuk mengetahui penyebab rendahnya minat pasar. Beberapa strategi yang dapat diterapkan adalah dengan memberikan diskon khusus, meningkatkan promosi, atau mengganti produk tersebut dengan varian lain yang lebih sesuai dengan preferensi konsumen di wilayah penjualan.
3. Saran lainnya adalah agar JW Celuler melakukan evaluasi model klasifikasi secara berkala menggunakan data penjualan terbaru. Hal ini penting untuk menjaga akurasi model agar tetap sesuai dengan tren pasar yang terus berubah. Selain itu, mempertimbangkan penambahan variabel lain seperti ulasan pelanggan, tren media sosial, atau data kompetitor juga dapat meningkatkan kemampuan prediksi model dalam mengidentifikasi produk-produk yang berpotensi laris di masa mendatang.