

BAB V

SIMPULAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian dari analisis pola penjualan produk aksesoris interior pada PT. Sri indah lestari menggunakan algoritma apriori maka dapat ditarik kesimpulannya sebagai berikut:

- 1 Penelitian ini berhasil mengaplikasikan algoritma Apriori untuk mengidentifikasi pola pembelian konsumen di PT. Sri Indah Lestari. Dari analisis, ditemukan bahwa Cylinder Dekkson Cyl (KT2) merupakan produk tunggal dengan support tertinggi sebesar 85,11%. Selain itu, kombinasi dua item yang paling sering dibeli adalah KT2 (Cylinder Dekkson Cyl) dan KT3 (Door Closer Dekkson), serta KT2 (Cylinder Dekkson Cyl) dan KT6 (Hinge Dekkson), yang keduanya memiliki nilai support signifikan sebesar 65,96%, menunjukkan asosiasi pembelian yang kuat antara produk-produk tersebut.
- 2 Hasil analisis asosiasi ini, dengan nilai support dan confidence yang tinggi pada itemset tertentu, menjadi dasar yang kuat bagi PT. Sri Indah Lestari untuk merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif. Perusahaan dapat memanfaatkan pola ini untuk membuat paket promosi, penawaran cross-selling, atau penataan produk di etalase yang mengelompokkan item-item dengan asosiasi kuat (misalnya, menempatkan Cylinder Dekkson Cyl dan Door Closer Dekkson berdekatan), sehingga meningkatkan daya tarik konsumen dan pada akhirnya mendorong peningkatan volume penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti terdapat beberapa saran yang dapat peneliti sampaikan sebagai berikut.

1. Berdasarkan identifikasi pola pembelian yang kuat (terutama produk seperti Cylinder Dekkson Cyl dan kombinasinya dengan Door Closer Dekkson atau Hinge Dekkson), PT. Sri Indah Lestari disarankan untuk terus mengembangkan dan menyesuaikan strategi promosi. Ini bisa meliputi penciptaan paket produk yang lebih menarik, penawaran cross-selling yang ditargetkan, serta optimasi penataan produk di toko. Selain itu, manajemen stok harus disesuaikan dengan pola permintaan yang teridentifikasi, memastikan ketersediaan produk dengan support tinggi dan kombinasi item yang sering dibeli bersamaan untuk menghindari kehabisan stok dan memaksimalkan penjualan.
2. Penelitian ini dapat dilanjutkan dengan mengembangkan sistem yang mengintegrasikan hasil analisis data mining secara real-time ke dalam operasional perusahaan. PT. Sri Indah Lestari juga disarankan untuk memperluas analisis ke periode data yang lebih panjang atau segmen produk lain untuk mendapatkan wawasan yang lebih komprehensif, yang dapat digunakan untuk optimasi stok dan perencanaan strategis di masa depan.