

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari *riset* yang telah di jabarkan oleh penulis, maka dapat di Tarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Berdasarkan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa penelitian ini menghasilkan sebuah sistem Prediksi Penjualan *Smartphone* OPPO guna membantu mempermudah penyediaan stok dengan menggunakan metode *K-Nearest Neighbor*. Prediksi diperoleh berdasarkan data pembelajaran terdahulu kemudian dilakukan perhitungan menggunakan metode *K-Nearest Neighbor* sehingga menghasilkan prediksi penjualan *Smartphone*
2. Berdasarkan hasil pengujian blackbox menunjukkan bahwa hasil dari fungsi-fungsi system yang di perlukan sudah bekerja dengan baik dan sesuai yang di harapkan.
3. Dari data uji yang diproses menggunakan data latih yang ada, sistem dapat menentukan prediksi penjualan *Smartphone* menggunakan metode *K-Nearest Neighbor* dengan nilai parameter $k=3$ menghasilkan nilai sebesar 40% yang dihitung dengan *Mean Absolute Presentage Error (MAPE)*.

5.2 Saran

Dalam pembuatan sistem Prediksi Penjualan *Smartphone* OPPO Menggunakan Metode *K-Nearest Neighbor* Untuk Mempermudah Penyediaan Stok Barang. Tentunya masih banyak kekurangan yang memerlukan perbaikan dan pengembangan untuk menjadikan sistem informasi ini semakin menjadi efektif dan efisien. Oleh karena itu, penulis menyarankan agar dapat menjadi bahan pertimbangan selanjutnya :

1. Mengembangkan tampilan agar lebih menarik, responsif, juga nyaman bagi pengguna sehingga tidak membuat jenuh.
2. Menambahkan fitur seperti konfirmasi *email* pengguna ,*multi User*, dan juga fitur lain.

3. Mengembangkan sistem ini agar lebih mudah digunakan seperti dengan menambahkan *import* data dari *Ms. Excel* agar lebih memudahkan pengguna dalam pengerjaan data agar tidak memakan waktu yang lama.
4. Pengembangan Model Prediksi Penjualan Smartphone dengan Metode Lain, Meskipun dalam penelitian ini metode *K-Nearest Neighbor* (K-NN) digunakan untuk memprediksi penjualan *Smartphone* Oppo, penelitian lebih lanjut dapat menggali penggunaan metode-metode prediksi lainnya, seperti *regresi linier* atau model berbasis jaringan saraf tiruan (*neural network*). Perbandingan kinerja metode-metode ini dalam memprediksi penjualan dapat memberikan wawasan lebih lanjut tentang keefektifan masing-masing pendekatan.
5. Optimisasi Parameter Metode K-NN, Meskipun nilai parameter *k*-3 menghasilkan nilai sebesar 40% dalam *Mean Absolute Percentage Error* (MAPE), ada kemungkinan bahwa optimisasi parameter yang lebih cermat dapat meningkatkan akurasi prediksi. Penelitian lebih lanjut dapat mengeksplorasi nilai *k* yang optimal untuk mencapai hasil prediksi yang lebih akurat.
6. Penerapan Prediksi Penjualan pada Perangkat Lain, Pengembangan lebih lanjut dapat mencakup penerapan prediksi penjualan pada produk atau layanan lain selain *smartphone*, seperti elektronik lainnya, produk retail, atau layanan *online*.

UNUGIRI