

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini berisi terkait kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan secara keseluruhan serta saran untuk penelitian yang akan dilakukan di masa yang akan datang.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa penggunaan algoritma *naive bayes* untuk mengoptimasi strategi penjualan pada PT. Al-yaubi Tour & Travel dengan metode penelitian CRISP-DM setelah dievaluasi menggunakan *confusion matrix* dan *theta\_* model mendapatkan dengan hasil *accuracy* 0.76, *precision* 0.79, *recall* 0.78, *f1-score* 0.76 dan menghasilkan variabel-variabel yang mempengaruhi pada tingkat keuntungan yaitu asal, subagen, bulan\_penjualan, kapal, lintasan, gol., kelas. Dengan hasil variabel lintasan dan gol. lebih berpengaruh terhadap tingkat keuntungan ‘rendah’, sedangkan keuntungan, asal, subagen, bulan\_penjualan, kapal, kelas lebih berpengaruh terhadap tingkat keuntungan ‘tinggi’. Sehingga dari hasil tersebut didapatkan untuk variabel yang berpengaruh pada nilai ‘rendah’ dapat ditingkatkan sedangkan ‘tinggi’ dapat lebih dimaksimalkan lagi.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diambil, maka terdapat saran berikut :

1. Penelitian selanjutnya dapat menerapkan penelitian ini dengan memberikan tambahan terkait pengembangan sistem informasinya terkait penelitian ini serta dapat mengimplementasikan dalam studi kasus lainnya.

2. Untuk PT. Al-Yaubi dapat melihat hasil analisis untuk lebih memfokuskan peningkatan di poin-poin yang mempengaruhi tingkat keuntungan serta dapat menerapkan naive bayes untuk kepentingan penjualan lainnya di masa yang akan datang.