

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang ada, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pengguna algoritma *Frequent Pattern Growth* dapat diterapkan untuk menentukan pola pembelian menu dengan membentuk aturan asosiasi yang dapat digunakan untuk strategi penjualan. Data yang diperoleh dari rentan waktu 9 Maret 2023 sampai 29 Februari 2024, Pada proses pencarian frequent itemsets ditemukan 126 item yang memenuhi minimal support sebesar 0.01 dengan nilai support paling tinggi sebesar 0.197 Pada proses pembentukan aturan asosiasi terdapat 104 rules atau aturan yang berisi antecedents, consequents, support, confidence dan lift. Parameter antecedent sebagai pemicu menu lain muncul, consequent sebagai menu yang muncul secara bersamaan dengan antecedents, support menunjukkan nilai seberapa sering aturan tersebut muncul, confidence menunjukkan nilai seberapa sering consequent muncul secara bersamaan dengan antecedents dan lift menunjukkan nilai seberapa kuat aturan tersebut.

Untuk bisa menghasilkan rekomendasi strategi bundling di perlukan validasi aturan asosiasi dengan menggunakan lift ratio, lift ratio yang digunakan yaitu ≥ 3 dan juga confidence $\geq 0,3$. Dari hasil validasi terdapat 6 aturan yang di bahas di Tabel 4.2. Dari aturan hasil asosiasi akhir terdapat rekomendasi paket menu sebagai berikut, ice cream/vanila dan chocolate waffle / cheesy biscuit oreo/regal, chocolate waffle / cheesy biscuit oreo/regal dan ice cream / vanila, tempe mendoan, kentang goreng dan es milo dino, ayam geprek dan tea / ice, es milo dino, tempe mendoan dan kentang goreng, es milo dino, kentang goreng dan

tempe mendoan, Dari hasil ini pengelola kafe dapat menjadi masukan untuk membuat paket bundling penjualan.

5.1 Saran

Untuk penelitian selanjutnya, beberapa saran dapat dipertimbangkan. Pertama adalah dapat memperluas penelitian ini dengan menambahkan fitur pada sistem yang memungkinkan input data transaksi secara manual oleh pengguna. Fitur ini akan memudahkan pengumpulan data yang lebih lengkap dan akurat. Kemudian, Penambahan Menggunakan sistem pencatatan penjualan yang dilengkapi dengan analitik cerdas untuk mengumpulkan data penjualan secara langsung. Sistem ini membantu mengidentifikasi pola pembelian lebih cepat dan tepat. Dengan Mempertimbangkan saran-saran ini, diharapkan penelitian selanjutnya dapat meningkatkan strategi penjualan dan meningkatkan sistem agar lebih baik lagi.