

PREDIKSI TINGKAT PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE NAIVE BAYES BERBASIS FORWARD SELECTION UNTUK PRODUK NESTLE

SULISTIAWATI RAHAYU NINGSI AHMAD

Program Studi Magister Teknik Informatika

Fakultas Ilmu Komputer

Universitas Dian Nuswantoro

Semarang 50131, Indonesia

ABSTRAKSI

Penjualan merupakan salah satu kegiatan pemasaran yang cukup penting dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan. Pencapaian tingkat penjualan perusahaan adalah salah satu indikator dari tingkat kemajuan perusahaan, untuk mampu mencapai tingkat penjualan yang telah ditargetkan perusahaan itu berarti perusahaan harus mampu menciptakan produk dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen juga bagaimana produk ini menjadi sumber profit bagi perusahaan sebagai focus perusahaan dalam memasarkan produknya. Dengan menerapkan algoritma Naive Bayes berbasis Forward selection dalam memprediksi tingkat penjualan produk Nestle mampu memprediksi tingkat penjualan produk Nestle pada tahun ke depan hal ini terbukti dengan perolehan nilai akurasi Naive bayes berbasis Forward selection mampu mencapai nilai akurasi 94.69 % . hasil akurasi yang dicapai lebih baik jika dibandingkan dengan menggunakan metode Naïve bayes tanpa forward Selection.