

**SIMULASI METODE *NAIVE BAYES* UNTUK MEMPREDIKSI
MINAT PEMBELI PADA TRANSAKSI
PENJUALAN REMPAH**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Komputer (S.Kom.)
Pada Program Studi Teknik Informatika



Oleh :

Axbhal Triatmojo
NPM : 19103020168

**FAKULTAS TEKNIK DAN ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI
2025**

Skripsi oleh:

Axbhal Triatmojo
NPM : 19103020168

Judul:

**SIMULASI METODE *NAIVE BAYES* UNTUK MEMPREDIKSI MINAT
PEMBELI PADA TRANSAKSI
PENJUALAN REMPAH**

Telah Disetujui Untuk Diajukan Kepada Panitia Ujian/Sidang Skripsi
Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer
Universitas Nusantara PGRI Kediri

Tanggal : Rabu, 23 Juni 2025

Pembimbing I



Ratih Kumalasari N, S.ST., M. Kom.
NIDN. 0710018501

Pembimbing II



Rony Heri Irawan, M. Kom.
NIDN. 0711018102

Skripsi oleh:

Axbhal Triatmojo
NPM : 19103020168

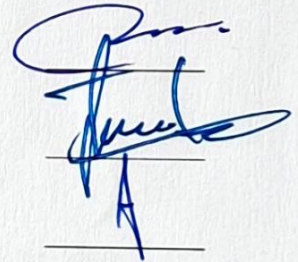
Judul:

**SIMULASI METODE *NAIVE BAYES* UNTUK MEMPREDIKSI MINAT
PEMBELI PADA TRANSAKSI
PENJUALAN REMPAH**

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang Skripsi
Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer
Universitas Nusantara PGRI Kediri
Pada tanggal : Rabu, 16 Juli 2025
Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Pengujian:

1. Ketua : Ratih Kumalasari N, ST., M. Kom.
2. Penguji I : Dr. Risky Aswi Ramadhani, M. Kom.
3. Penguji II : Rony Heri Irawan, M. Kom.



Mengetahui,
Dekan FTIK

Dr. Sulistiono, M.Si.
NIDN. 0007076801

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya.

Nama : Axbhal Triatmojo
Jenis Kelamin : Laki – laki
Tempat/tgl. lahir : Nganjuk/ 1 Oktober 1998
NPM : 19.1.03.02.0168
Fakultas/Prodi. : Teknik dan Ilmu Komputer/ Teknik Informatika

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa dalam Skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya tulis atau pendapat yang pernah diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara sengaja dan tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Kediri, 16 Juli 2025

Yang Menyatakan



Axbhal Triatmojo

NPM : 19103020168

HALAMAN PERSEMBAHAN

Penulisan skripsi ini dengan tulus saya dedikasikan kepada:

1. Kedua orang tua saya, yang dengan penuh kesabaran senantiasa mendoakan, memberikan dukungan terbaik, serta menjadi sumber motivasi tak henti-hentinya dalam perjalanan menyelesaikan skripsi ini.
2. Adik-adik saya, yang selalu memberikan semangat dan dukungan moral, sehingga saya dapat menyelesaikan proses ini dengan baik.
3. Seluruh dosen Universitas Nusantara PGRI Kediri, yang telah memberikan bimbingan, ilmu, dan pelajaran berharga, baik dalam ranah akademik maupun kehidupan sehari-hari.
4. Teman-teman seperjuangan di kampus, yang menjadi tempat berbagi suka dan duka, serta saling menyemangati selama menjalani masa perkuliahan hingga tahap akhir ini.
5. Almamater tercinta, Universitas Nusantara PGRI Kediri, yang telah menjadi tempat saya tumbuh, belajar, dan mengembangkan diri selama masa perkuliahan.
6. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu, yang telah memberikan kontribusi dalam berbagai bentuk dukungan selama proses penyusunan skripsi ini.

Semoga dedikasi ini dapat menjadi penghormatan atas semua dukungan, doa, dan kebersamaan yang telah diberikan.

HALAMAN MOTTO

"Perjalanan seribu mil dimulai dengan satu langkah." — *Lao Tzu*

"Satu-satunya cara untuk melakukan pekerjaan hebat adalah dengan mencintai apa
yang Anda lakukan." — *Steve Jobs*

"Ia yang memiliki Mengapa untuk hidup mampu menanggung hampir semua
Bagaimana." — *Friedrich Nietzsche*

RINGKASAN

Axbhal Triatmojo Simulasi Metode *Naive Bayes* untuk Memprediksi Minat Pembeli pada Transaksi Penjualan Rempah. Skripsi, Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2025.

Kata Kunci : Minat Pembeli, *Naive Bayes*, Prediksi Penjualan, Rempah.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh permasalahan dalam usaha penjualan rempah, yaitu penjualan yang kurang optimal, penumpukan stok, dan penurunan kualitas rempah yang berujung pada kerugian. Untuk mengatasi hal ini, penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem yang mampu memprediksi minat pembeli terhadap rempah. Metode *Naive Bayes* dipilih karena kemampuannya dalam klasifikasi berbasis probabilitas, efisiensi komputasi, dan ketahanannya terhadap data yang tidak lengkap. Hasil simulasi menunjukkan bahwa metode ini mampu mengklasifikasikan minat pembeli ke dalam kategori rendah atau tinggi dengan akurasi yang memadai. Sistem berbasis *web* yang dikembangkan menggunakan *PHP*, *CodeIgniter*, dan *MySQL* berhasil mengimplementasikan prediksi ini, memberikan rekomendasi stok berdasarkan hasil analisis. Dari hasil evaluasi, sistem menghasilkan akurasi sebesar 61.11%. Nilai presisi yang diperoleh adalah 70.00% untuk kategori minat tinggi dan 50.00% untuk kategori minat rendah. Selain itu, nilai recall adalah 63.64% untuk minat tinggi dan 57.14% untuk minat rendah. Terakhir, nilai F1-score yang diperoleh adalah 66.67% untuk minat tinggi dan 53.33% untuk minat rendah. Kesimpulan dari penelitian ini adalah metode *Naive Bayes* efektif untuk memprediksi minat pembeli pada penjualan rempah, membantu pengelolaan stok, dan mengurangi risiko kerugian akibat penumpukan barang. Sistem ini dapat menjadi alat pendukung keputusan yang bermanfaat bagi pelaku usaha.

PRAKATA

Puji Syukur dipanjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas ridha dan karunianya peneliti dapat menyelesaikan penyusunan laporan penelitian ini. Penulisan ini juga tak lepas dari dukungan pihak yang selalu membantu dalam penulisan penelitian ini. Oleh karenanya peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Zainal Afandi, M.Pd. selaku Rektor Universitas Nusantara PGRI Kediri.
2. Dr. Sulistiono, M.Si. selaku Dekan Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Nusantara PGRI Kediri.
3. Risa Halilintar, M.Kom. selaku Ketua Program Studi Teknik Informatika Universitas Nusantara PGRI Kediri.
4. Ratih Kumalasari N, S.ST., M. Kom dan Rony Heri Irawan, M. Kom selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dan mengarahkan kami selama mengerjakan skripsi.
5. Kedua Orang Tua saya dan Keluarga atas doa dan dukungannya.
6. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu menyelesaikan penulisan penelitian ini.

Disadari penelitian ini masih banyak kekurangan, maka diharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak sangat diharapkan. Semoga penelitian ini bermanfaat bagi semua pihak.

Kediri, 16 Juli 2025



Axbhal Triatmojo

NPM : 19103020168

Daftar Isi

Halaman Sampul.....	i
Lembar Persetujuan Pembimbing Skripsi.....	ii
Lembar Pengesahan	iii
Lembar Pernyataan Keaslian Tulisan.....	iv
Halaman Persembahan.....	v
Halaman Motto.....	vi
Halaman Ringkasan	vii
Halaman Prakata	viii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Lampiran.....	xiii
BAB I Pendahuluan.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	3
C. Rumusan Masalah.....	3
D. Batasan Masalah.....	3
E. Tujuan Penelitian	3
F. Manfaat Penelitian	4
BAB II Landasan Teori.....	5
A. Teori dan Penelitian Terdahulu.....	5
1. Landasan Teori.....	5
2. Kajian Pustaka.....	11
B. Kerangka Berpikir.....	14
BAB III Metode Penelitian	16
A. Desain Penelitian.....	16
1. Jenis Penelitian.....	16
2. Variabel Penelitian.....	16
3. Metode Pengumpulan Data.....	18

B.	Instrumen Penelitian.....	19
C.	Tempat dan Jadwal Penelitian.....	23
D.	Objek Penelitian.....	23
E.	Prosedur Penelitian.....	29
F.	Teknik Analisis Data.....	31
BAB IV Hasil dan Pembahasan		43
A.	Hasil Penelitian	43
1.	Implementasi Desain Sistem	43
2.	Pengujian Fungsional	47
3.	Pengujian Non-Fungsional.....	52
B.	Pembahasan.....	58
BAB V Penutup.....		59
A.	Simpulan	59
B.	Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA		61
Lampiran.....		64

Daftar Tabel

Tabel 3. 1 Jadwal Penelitian.....	23
Tabel 3. 2 Data Penjualan Rempah.....	38
Tabel 3. 3 Data <i>Training</i>	39
Tabel 3. 4 Data Jumlah Tiap Kategori	40
Tabel 3. 5 Probabilitas Rendah	40
Tabel 3. 6 Probabilitas Tinggi.....	41
Tabel 4. 1 Pengujian Halaman <i>Login</i>	47
Tabel 4. 2 Pengujian Halaman Transaksi.....	48
Tabel 4. 3 Pengujian Halaman Stok.....	49
Tabel 4. 4 Pengujian Halaman <i>Training</i>	50
Tabel 4. 5 Pengujian Halaman <i>Profile</i>	51
Tabel 4. 6 Pengujian Halaman <i>Naivebayes</i>	51
Tabel 4. 7 Data <i>Training</i>	52
Tabel 4. 8 Hasil Prediksi Minat.....	54
Tabel 4. 9 <i>Confusion Matrix</i> Hasil Klasifikasi.....	55

Daftar Gambar

Gambar 3. 1 <i>Use Case Diagram</i>	31
Gambar 3. 2 <i>Activity Diagram</i>	32
Gambar 3. 3 <i>Sequence Diagram</i>	33
Gambar 3. 4 Struktur Tabel <i>Database</i>	34
Gambar 3. 5 Rancangan Halaman <i>Login</i>	35
Gambar 3. 6 Rancangan Halaman <i>Home</i>	35
Gambar 3. 7 Rancangan Halaman Transaksi	36
Gambar 3. 8 Rancangan Halaman Stok	36
Gambar 3. 9 Rancangan Halaman Data <i>Training</i>	37
Gambar 3. 10 Rancangan Halaman <i>Naive Bayes</i>	37
Gambar 3. 11 Rancangan Halaman <i>Profile</i>	38
Gambar 4. 1 Halaman <i>Login</i>	43
Gambar 4. 2 Halaman <i>Home</i>	44
Gambar 4. 3 Halaman Transaksi	44
Gambar 4. 4 Halaman Stok Rempah.....	45
Gambar 4. 5 Halaman Data <i>Training</i>	45
Gambar 4. 6 Halaman Perhitungan <i>Naivebayes</i>	46
Gambar 4. 7 Tampilan Hasil Perhitungan <i>Naivebayes</i>	46
Gambar 4. 8 Halaman <i>Profile</i>	47
Gambar 4. 9 Grafik Hasil Evaluasi	57

Daftar Lampiran

Lampiran 1. Data Transaksi Penjualan Rempah.....	64
Lampiran 2. <i>Source Code Metode Naive bayes</i> pada Aplikasi	66
Lampiran 3. Dokumentasi.....	68
Lampiran 4. Surat Permohonan Penelitian	69
Lampiran 5. Surat Balasan Penelitian	70
Lampiran 6. Lembar Kartu Bimbingan	71
Lampiran 7. Lembar Revisi Ujian Skripsi	73
Lampiran 8. Surat Keterangan Bebas Similarity	76

BAB I

Pendahuluan

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi saat ini berlangsung dengan sangat cepat dari berbagai perspektif. Teknologi informasi telah menjadi bagian penting dalam kehidupan sehari-hari, membantu masyarakat untuk memperoleh informasi dengan cepat dan tepat. Umumnya, teknologi informasi digunakan untuk mengolah data dan informasi, yang mencakup penyimpanan, pengambilan, dan penyajian informasi. Ini juga berlaku untuk informasi perusahaan, termasuk data penjualan. Dalam pengelolaan data penjualan di perusahaan, penerapan data mining sangat bermanfaat untuk meningkatkan penjualan serta menyusun strategi pemasaran yang lebih tepat guna dan hemat.

Data mining merujuk pada proses pencarian informasi dalam basis data. Ini adalah metode yang memanfaatkan teknik statistik, matematika, kecerdasan buatan, dan pembelajaran mesin untuk mengekstrak serta mengidentifikasi informasi yang bermanfaat dan relevan dari berbagai basis data yang besar (Turban, et al. 2005). *Data mining* juga dapat berguna untuk mengelola prakiraan penjualan dan meningkatkan akurasi. Prediksi pada dasarnya sama dengan klasifikasi dan estimasi kecuali memprediksi nilai hasil di masa mendatang. Salah satu metode *data mining* yang biasa digunakan untuk memprediksi data penjualan adalah *Naive Bayes*.

Naive Bayes Classifier adalah sebuah metode klasifikasi yang didasarkan pada *teorema bayes*. Metode ini menggunakan pendekatan probabilistik dan statistik yang diperkenalkan oleh ilmuwan Inggris, Thomas Bayes. Prinsipnya adalah memprediksi kemungkinan di masa depan berdasarkan pengalaman yang telah terjadi di masa lalu, melalui cara yang dikenal sebagai *teorema bayes*. Kelebihan dari metode ini adalah metode ini hanya membutuhkan sedikit data pelatihan untuk menentukan estimasi parameter yang dibutuhkan dalam

proses klasifikasi. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode *Naive Bayes* untuk memprediksi penjualan jenis rempah yang sering laku di pasar.

Usaha yang dibahas oleh penulis merupakan usaha yang menjual berbagai macam jenis rempah, seperti kunyit, jahe, kluwek, kencur dan lain-lain. Pada Kegiatan penjualan masih menggunakan cara manual dengan memasukkan data penjualan rempah dan stok rempah yang ditulis dalam buku catatan. Namun menyimpan di buku seperti ini bisa menghilangkan informasi tentang catatan persediaan dan transaksi penjualan karena buku mungkin sudah berubah atau di buang. Masalah lain yang terjadi pada usaha ini adalah rempah menjadi kusut atau kualitas rempah tidak layak jual sehingga menyebabkan harga rempah jatuh bahkan sampai pada tingkat merugi. Untuk mengatasi permasalahan bisnis penjualan rempah, dari pembahasan diatas penulis mengusulkan suatu sistem informasi untuk mengolah data penjualan. Karena hal tersebut, penulis mengembangkan sebuah sistem informasi penjualan yang menerapkan metode *Naive Bayes* untuk meramalkan penjualan rempah dimasa mendatang. Sehingga permasalahan yang dihadapi dalam penjualan rempah secara komersial dapat memperkecil atau meminimalisir kerugian dalam penjualan rempah.

Pada penelitian ini hanya berfokus pada bagaimana merancang sebuah sistem aplikasi yang menggunakan cara *naive bayes* untuk meramalkan penjualan rempah. Pada data hasil penjualan rempah akan diolah memanfaatkan algoritma *naive bayes* untuk meramalkan penjualan rempah, dengan menentukan nilai minat rendah dan tinggi sebagai kelas probabilitas minat dan pada kelas probabilitas kategori terdiri dari nama rempah dan keterangan rempah yang utuh atau diiris. Untuk memprediksi penjualan rempah dalam menentukan nilai minat rendah atau tinggi suatu jenis rempah yaitu menghitung probabilitas minat rendah maupun tinggi, menghitung probabilitas kategori nama rempah minat rendah maupun tinggi dan menghitung probabilitas kategori keterangan rempah minat rendah dan tinggi, selanjutnya untuk menentukan minat rendah atau tinggi suatu jenis rempah dengan mengkalikan probabilitas kategori nama rempah minat rendah atau tinggi dengan probabilitas

kategori keterangan rempah minat rendah atau tinggi, Lalu dibagi dengan probabilitas minat rendah atau tinggi. Jika presentase hasil perhitungan minat rendah atau tinggi pada sistem akan memunculkan hasil presentase nilai minat yang lebih banyak.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, masalah dapat diidentifikasi yaitu belum adanya suatu sistem dalam memprediksi penjualan jenis rempah yang paling laku di pasar.

C. Rumusan Masalah

Dari masalah yang telah diuraikan pada latar belakang, maka dapat dirumuskan yaitu Bagaimana cara membuat Sistem Prediksi Penjualan Jenis Rempah Yang Paling Di Minati Pembeli menggunakan Metode *Naive Bayes* ?

D. Batasan Masalah

Agar tidak menyimpang dari rumusan masalah dan untuk mencapai tujuan yang diharapkan, maka penulis membatasi sebagai berikut:

1. Menggunakan data stok dan penjualan rempah selama satu tahun terakhir.
2. Sistem prediksi penjualan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL.
3. Sistem prediksi penjualan yang di bangun berbasis web.
4. Menggunakan aplikasi XAMPP untuk menjalankan sistem prediksi penjualan.
5. Metode yang digunakan pada sistem prediksi penjualan rempah adalah metode *naive bayes*.
6. Lokasi UD Sehat Makmur berada di dusun Selang Desa Bulusari Kecamatan Tarokan Kabupaten Kediri Jawa Timur.

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan konteks serta permasalahan yang telah dibahas sebelumnya, penulis memberitahukan tujuan penelitian yaitu membuat Sistem Aplikasi berbasis *web* yang dapat menginput data stok dan data penjualan rempah

menggunakan metode *naive bayes* untuk memprediksi minat pembeli pada penjualan rempah.

F. Manfaat Penelitian

Berikut adalah beberapa manfaat dan kegunaan yang dapat diperoleh dari penelitian ini:

1. Mempermudah pengguna dalam mendapatkan informasi penjualan rempah yang paling laku.
2. Mempermudah pengguna untuk menentukan stok rempah mana yang akan diperbanyak.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, R. W., Hartanti, D., Permatasari, H., Septyanto, A. W. dan Bagaskara, Y. A. 2022. Penerapan Data Mining untuk Memprediksi Jumlah Produk Terlaris Menggunakan Algoritma Naive Bayes Studi Kasus (Toko Prapti). Jurnal Ilmiah Informatika Global, 13(1).
- Aprila, C. E. and Christanto, F. W. 2023. Penerapan Algoritma Naive Bayes Untuk Prediksi Penjualan Produk ICONNET. Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi dan Komunikasi (JTIK), 14(2) : 255–265.
- Ayuningtyas, N., Nining, R. & Basysyar, F. M. 2022. Penerapan Data Mining pada Penjualan Produk MS Glow Menggunakan Metode Naive Bayes untuk Strategi Pemasaran. Jurnal Accountik Information System (AIMS), 5 (2): 156-166.
- Damara, M. D. S., Farida, I. N. & Sehartian, J. 2021. Sistem Prediksi Minat Penjualan Jaket di Grosir Murah Kediri Menggunakan Metode Naive Bayes. Makalah disajikan pada Seminar Nasional Inovasi Teknologi UN PGRI Kediri, Kediri, 24 Juli 2021. Dalam Semnas Inotek, (Online), tersedia: <https://proceeding.unpkediri.ac.id>, diunduh 13 Oktober 2022.
- De Guzman, C. & Siemonsma, J. 1999. Plant Resources of South-East Asia No.13 Spices. Backhuys Publishers, Netherlands.
- Ginting, S. L. B. & Rakhman, A. 2019. Analisis Data Penjualan Onderdil Sepeda Motor Untuk Estimasi Jumlah Stok Barang Di Perusahaan Xyz Menggunakan Data Mining Dengan Metode Naïve Bayes Classifier. Jurnal Sistem Komputer, 8 (2): 59-64.
- Gusderia, A., Ramadhan, M. and Perangin-Angin, I. 2022. Data Mining Untuk Klasifikasi Data Penjualan Alat Teknik Menggunakan Metode Naive Bayesian Clacifier. Jurnal Sains Manajemen Informatika dan Komputer, 21 (2): 73–79.
- Hidayah, N. and Dodiman. 2024. Implementasi Algoritma Multinomial Naïve Bayes, TF-IDF dan Confusion Matrix dalam Pengklasifikasian Saran

- Monitoring dan Evaluasi Mahasiswa Terhadap Dosen Teknik Informatika Universitas Dayanu Ikhsanuddin, *Jurnal Akademik Pendidikan Matematika*, 10(1).
- Jumadi, & Islami, H. A. 2024. Implementasi Data Mining Untuk Pengelompokan Aset Perusahaan Pada Regional Office PT.NAK Dengan Metode K-Means Clustering. *Jurnal Ilmu Komputer dan Science (OKTAL)*, 3 (4): 937-945.
- Martantoh, E. & Yanih, N. 2022. Implementasi Metode Naïve Bayes Untuk Klasifikasi Karakteristik Kepribadian Siswa Di Sekolah MTS Darussa'adah Menggunakan PHP MySQL. *Jurnal Teknologi Sistem Informasi*, 3 (2): 166-175.
- Nofriansyah, D. 2014. *Konsep Data Mining vs Sistem Pendukung Keputusan*. Yogyakarta: Deepublish.
- Pratiwi, R. P., Tazro, I. & Juliane, C. 2022. Penerapan Algoritma Naïve Bayes untuk Mengidentifikasi Strategi Marketing dalam Penjualan Deposit E-Money. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 13 (1): 65-72.
- Rizki, F. 2019. Penerapan Metode Naïve Bayes Untuk Memprediksi Penjualan Pada Ud. Hikmah Pasuruan Berbasis Web. *Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika*, (4): 1-8.
- Safii, M. and Damanik, B. E. 2022. Algoritma Naïve Bayes Untuk Memprediksi Penjualan Pada Toko VJCakes Pematang Siantar, *JOMLAI: Journal of Machine Learning and Artificial Intelligence*, 1(4): 2828–9099.
- Saputra, A. M. 2020. Sistem Prediksi Persediaan Obat Pada Apotek Menggunakan Metode Naive Bayes. (Online). tersedia: <http://eprints.uty.ac.id/4874/>, diunduh 13 Oktober 2022.
- Saputra, M. J. & Herdiansyah, M. I. 2022. Penerapan Naive Bayes Dalam Memprediksi Penjualan Dan Persediaan Kain Jumputan Pada Toko Batiq Colet Tuan Kentang Palembang. *Jurnal Mantik*, 6 (2): 2502-2507.
- Sibarani J. Y. B., dkk. 2024. Analisis Sentimen Produk Amazon Menggunakan Algoritma Naïve Bayes Pada Data Review Pelanggan. *Jurnal Teknik Komputer AMIK BSI*, 10(1): 13–19.

- Suci, D., Kadarsih & Trimarsiah. 2021. Membangun Sistem Informasi Kepegawaian Madrasah Aliyah Al-Azhar Center Baturaja Menggunakan Embarcadero Xe2 Berbasis Client Server. *Jurnal Teknik Informatika Mahakarya (JTIM)*, 4 (2): 24-33.
- Syafitri, Y., Pramudya, Y. D. & Rasid, M. 2021. Pemanfaatan Framework Codeigniter Untuk Membangun Aplikasi Display Produk Di Alfamart Rajabasa. *Jurnal Informasi dan Komputer*, 9 (1): 01-06.
- Pramana, I. M. A. A., Sudiarsa, I. W. and Nugraha, P. G. S. C. 2023. Penerapan Algoritma Naive Bayes Untuk Prediksi Penjualan Produk Terlaris Pada CV Akusara Jaya Abadi. *Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi*, 10: 518–534.
- Putro, H. F., Vlandari, R. T. and Saptomo, W. L. Y. 2020. Penerapan Metode Naive Bayes Untuk Klasifikasi Pelanggan, *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIKomSiN)*, 8(2).
- Wanto, A., dkk. 2020. *Data Mining: Algoritma dan Implementasi* (T. Limbong, Ed.), Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Watratana, A. F., Puspita, A. B., and Moeis, D. 2020. Implementasi Algoritma Naive Bayes Untuk Memprediksi Tingkat Penyebaran Covid-19 Di Indonesia.
- Widianto, M.H. 2019. Algoritma Naive Bayes. (online). tersedia: <https://binus.ac.id/bandung/2019/12/algoritma-naive-bayes/>, diunduh 12 November 2022.
- Witten, I.H. and Frank, E. 2005. *Data mining: Practical machine learning tools and techniques*. 2nd Edition, Burlington: Morgan Kaufmann Publisher.
- Wulandari, S. A., Kuswara, H. & Palasara, N. 2020. Analisis Penerapan Data Mining Pada Penjualan Kerupuk Rambak Menggunakan Metode Naive Bayes Classifier Untuk Optimasi Strategi Pemasaran. *Jurnal Sistem Informasi dan Teknologi*, 3 (2): 83-94.
- Yulianto, T. 2019. Prediksi Penjualan Produk Menggunakan Algoritma Naive Bayes. (Online). tersedia: <http://eprints.uty.ac.id/4172/>, diunduh 13 Oktober 2022.