

INTISARI

ANALISIS STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN NILAI PENJUALAN GUM BENJAMIN DAN GUM BENJOIN PADA CV.KASTURI LAMINDO INTERNASIONAL MENGGUNAKAN METODE NAIVE BAYES

Oleh:

Heru Ardiansyah

1411050048

Heruardiansyah6969@gmail.com

Pada era globalisasi saat ini persaingan Cv Kasturi Lamindo Internasional adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha ekspor & impor, perusahaan ini memproduksi suatu wewangian yang di sebut gum Benjamin atau gum benzoin (kemenyan). Sebelum masa pandemi omset cv Kasturi Lamindo Internasional selalu mencapai target penjualan banyak pelanggan yang memesan produk namun pada masa pandemi omset penjualan terjadi penurunan drastis, hal tersebut dipengaruhi oleh semakin berkurangnya minat para pelanggan untuk membeli produk CV Kasturi Lamindo International dikarenakan pada masa pandemi perekonomian masyarakat semakin menurun selain itu juga proses ekspor dan impor mengalami kesulitan karena pemerintah semakin ketat dalam mengawasi produk ekspor dan impor. Maka wirausahawan dihadapkan pada berbagai peluang dan ancaman baik yang berasal dari luar maupun dari dalam perusahaan yang akan memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap kelangsungan hidup usaha untuk itu setiap wirausaha dituntut untuk selalu mengerti dan memahami apa yang terjadi di pasar dan apa yang menjadi keinginan konsumen, serta berbagai perubahan yang ada dilingkungan bisnis sehingga mampu bersaing dengan dunia.

Kata Kunci : Sistem Informasi, *Naïve Bayes*