

**FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS STIKUBANK (UNISBANK) SEMARANG**

Program Studi : Teknik Informatika
Tugas Akhir Sarjana Komputer
Semester Genap Tahun 2019/2020

**IMPLEMENTASI DATA MINING POLA PENJUALAN DI CV. MAKMUR
ABADI MENGGUNAKAN METODE APRIORI**

**FARESA ADI SETIAWAN
NIM : 16.01.53.0097**

Abstrak

Data penjualan yang diperoleh setiap harinya mencapai 100 hingga 120 data transaksi penjualan. Data transaksi penjualan setiap harinya akan selalu bertambah yang menyebabkan penyimpanan data yang sangat besar. Data transaksi yang tersimpan seringkali hanya dijadikan arsip saja untuk melihat keuntungan penjualan, padahal data transaksi tersebut memiliki informasi yang sangat bermanfaat untuk pemilik dimasa yang akan datang. Semakin berkembangnya CV. Makmur Abadi, membuat CV. Makmur Abadi harus pandai mengatur strategi pemasaran dan promosi yang baik. Dimulai dari mengamati pola penjualan kepada konsumen CV. Makmur Abadi, pola tersebut dapat dilihat dari data transaksi sudah disimpan pada database penjualan CV. Makmur Abadi.

Data mining pola penjualan di CV. Makmur Abadi menggunakan metode apriori merupakan sebuah sistem pencarian aturan asosiasi melalui pengolahan data transaksi penjualan barang, kemudian dicari hubungan antar barang-barang yang dibeli sehingga informasi ini dapat memberikan pertimbangan tambahan bagi CV. Makmur Abadi dalam pengambilan keputusan guna mengetahui produk yang laku dan untuk mengetahui kebutuhan stok barang agar meningkatkan pelayanan dipasaran. Pada analisa terhadap sejumlah data, bahwa semakin kecil batas transaksi dan minimum *confidence* yang ditentukan, semakin banyak pula rules yang dihasilkan dengan konsekuensi waktu proses pun akan lebih lama dibandingkan batas transaksi dan minimum *confidence* yang lebih besar

Kata Kunci

CV. Makmur Abadi, Apriori, Transaksi, Penjualan

Abstract

Sales data obtained every day reach 100 to 120 sales transaction data. Sales transaction data every day will always increase which causes very large data storage. Stored transaction data is often only used as an archive only to see sales profits, even though the transaction data has information that is very useful for owners in the future. The further development of CV. Makmur Abadi, make a CV. Makmur Abadi must be good at managing good marketing and promotion strategies. Starting from observing sales patterns to consumers CV. Makmur Abadi, the pattern can be seen from the transaction data that has been stored in the CV sales database. Makmur Abadi.

Data mining sales patterns in the CV. Makmur Abadi using the a priori method is a system of searching for association rules through processing data of sales transactions of goods, then looking for relationships between items purchased so that this information can provide additional consideration for the CV. Makmur Abadi in making decisions to find out which products are selling and to find out the needs of the stock of goods in order to improve service in the market. In the analysis of a number of data, that the smaller the transaction limit and the minimum confidence that is determined, the more rules generated with the consequence that the processing time will be longer than the transaction limit and a greater minimum confidence.

Keywords

CV. Makmur Abadi, Apriori, Transactions, Sales

Semarang : 01 Agustus 2020
Pembimbing

(Isworo Nugroho, SE, A.Kp, M.Kom)