

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk membuat sistem penjualan agar dapat mendapatkan data order secara tepat waktu, tidak terlambat hingga mengakibatkan berhari-hari dan data menjadi terstruktur. serta membuat solusi untuk mengolah data transaksi penjualan yang semakin lama akan semakin banyak menggunakan algoritma apriori untuk mengetahui pola pembelian konsumen, sehingga dapat menjadi keluaran untuk pengambilan keputusan atau *knowledge*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang bertujuan untuk memperdalam pemahaman terhadap fenomena yang sedang terjadi saat ini dengan sedalam-dalamnya, hal ini menunjukkan pentingnya kedalaman dan detail dari data yang diteliti. Pengembangan sistem menggunakan metode waterfall karena sangat cocok dengan kebutuhan sistem yang akan dibangun. dari hasil penelitian menghitung sampel data transaksi dengan total 12 data pada tanggal 7-8 Agustus 2021 menggunakan *tools* Tanagra menghasilkan *rule association* bahwa jika membeli vortex maka akan membeli varaco dengan nilai *support* 58% dan nilai *confidence* 100%, mempunyai nilai *lift ratio* 1,3 menyatakan bahwa kedua produk tersebut mempunyai keterikatan yang kuat satu sama lain. Disusul dengan jika membeli varaco maka akan membeli vortex, jika membeli kristal maka akan membeli arco yang memenuhi kriteria parameter yang telah ditentukan dengan nilai minimum *support* 20% dan minimum *confidence* 50%.

Kata kunci : penjualan, data mining, algoritma apriori.



ABSTRACT

This study aims to create a sales system so that it can get order data on time, not too late to result in days and the data becomes structured. as well as create solutions to process sales transaction data which will increasingly use a priori algorithms to find out consumer buying patterns, so that they can be outputs for decision making or knowledge. This study uses qualitative methods that aim to deepen the understanding of the phenomena that are currently happening as deeply as possible, this shows the importance of depth and detail of the data studied. The system development uses the waterfall method because it is very suitable for the needs of the system to be built. From the results of the study, calculating a sample of transaction data with a total of 12 data on August 7-8 2021 using the Tanagra tool resulted in a rule association that if you buy a vortex, you will buy a varaco with a support value of 58% and a confidence value of 100%, having a lift ratio value of 1.3 stated that the two products have a strong attachment to each other. Followed by if you buy varaco, you will buy vortex, if you buy crystal, you will buy arco that meets the specified parameter criteria with a minimum support value of 20% and a minimum confidence of 50%.

Keywords: sales, data mining, algorithm a priori.

