

IMPLEMENTASI DATA MINING PADA STRATEGI PENJUALAN HANDPHONE MENGGUNAKAN ALGORITMA APRIORI

GUSTIA SHOFARUL ALIM

(Pembimbing : Aisyatul Karima, S.Kom, MCS)

Teknik Informatika - S1, FIK, Universitas Dian Nuswantoro

www.dinus.ac.id

Email : 111201206918@mhs.dinus.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang implementasi data mining pada salah satu perusahaan elektronik di kaliwungu kendal, yaitu NN Cellular. Perusahaan ini mempunyai banyak data transaksi penjualan yang disimpan dalam Ms. Excel. Data tersebut hanya berfungsi sebagai arsip, sehingga pada akhir tahun 2015 penjualan pada NN Cellular mengalami penurunan. Dalam perancangannya penelitian ini akan menggunakan metode apriori. Untuk melakukan proses clustering awalnya data mentah dipreprocessing untuk memperoleh jumlah barang yang terjual dari tiap-tiap barang. Kemudian hasil tersebut dibagi berdasarkan periode perharinya. Selanjutnya dilakukan clustering dengan algoritma apriori dan jumlah cluster yang digunakan akan terbagi menjadi 2 bagian yaitu gabungan 2-itemset dan 3-itemset. Untuk proses pengukuran validitas cluster menggunakan metode lift ratio. Proses penggalian data ini menggunakan tools yang sudah ada yaitu dengan menggunakan tools weka. Tujuan dari penelitian ini adalah agar NN Cellular dapat dengan mudah mengidentifikasi produk-produk terbaiknya dengan melihat hasil pengelompokan data yang terbentuk. Hasil dari penelitian ini adalah data transaksi dari bulan Oktober sampai Desember 2015 yang menampilkan 10 data transaksi terbaik dari kombinasi item-item yang terjual untuk dijadikan strategi penjualan. Kemudian hasil dari pengujian validitas yaitu berjumlah minimal 1 setiap gabungan itemset dari transaksi terbaik dari rata-rata periode yang diproses.

Kata Kunci : Transaksi Penjualan, NN Cellular, Data Mining, Apriori, Lift Ratio

DATA MINING IMPLEMENTATION ON MOBILE SALES STRATEGIES USING APRIORI ALGORITHM

GUSTIA SHOFARUL ALIM

(Lecturer : Aisyatul Karima, S.Kom, MCS)

*Bachelor of Informatics Engineering - S1, Faculty of Computer
Science, DINUS University*

www.dinus.ac.id

Email : 111201206918@mhs.dinus.ac.id

ABSTRACT

This study discusses the implementation of data mining on one of the electronic company in Kaliwungu Kendal, namely NN Cellular. This company has a lot of sales transaction data stored in Ms. Excel. The data only serves as an archive, so that by the end of 2015 sales in the Cellular NN decreased. In the design of this study will use a priori method. To make the process of clustering initially preprocessing raw data to obtain the amount of goods sold of each item. Then the results are divided by periods per day. Then performed a priori clustering algorithm and the number of clusters used to be divided into two parts, namely a combination of 2 and 3-itemsets. For the validity of the measurement process cluster using the lift ratio. The process of extracting this data using existing tools by using tools weka. The purpose of this study is that NN Cellular can easily identify the best products to see the results of the data grouping formed. The results of this study are data transactions from October to December 2015 which featured 10 of the best deals of the combination of data items that are sold to be used as a sales strategy. Then the results of testing the validity of which amounts to at least 1 of each joint itemset of the best deals of the average period being processed.

Keyword : Transaction sales, NN Cellular, Data Mining, Apriori, Lift Ratio