

ABSTRAK

Nama : Ifan Nugroho Budi
NIM : 41815110035
Pembimbing TA : Indra Ranggadara, S.Kom., MT
Judul : Prediksi Penjualan Furniture Menggunakan Metode C4.5 Dan Metode RFM (Studi Kasus: Borobudur Furniture)

Borobudur Furniture adalah perusahaan produksi, penjualan, dan *supplier* furniture. Dilihat dari banyaknya permintaan pelanggan akan furniture dan belum adanya metode khusus yang digunakan untuk prediksi penjualan kedepannya Borobudur Furniture juga belum memiliki metode khusus yang digunakan untuk memberikan penilaian berdasarkan loyalitas pelanggan. Maka dari itu dibutuhkan sebuah metode khusus yang digunakan untuk memprediksi penjualan furniture yang paling diminati oleh pelanggan dan juga metode khusus untuk analisa segmentasi pelanggan berdasarkan loyalitas pelanggan. Metode yang digunakan untuk prediksi penjualan adalah dengan metode C4.5, sedangkan metode yang digunakan untuk analisa dan segmentasi pelanggan adalah metode RFM. Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penjualan furniture yang paling banyak diminati oleh pelanggan dan menganalisa segmentasi setiap pelanggan berdasarkan tingkat loyalitas pelanggan tersebut, tujuannya untuk mempermudah pihak perusahaan dalam menentukan strategi bisnis kedepannya dan memberikan layanan-layanan berdasarkan dengan kategori pelanggan. Melalui proses data mining dengan metode C4.5 didapatkan bahwa 5 barang yang paling diminati oleh pelanggan adalah lemari pakaian, kursi kantor, buffet tv, meja tamu, dan sofa set. Sedangkan melalui proses analisa RFM yang telah dilakukan didapatkan bahwa 4 kategori pelanggan dengan jenis layanan yang akan diberikan berbeda dari tiap kategori.

Kata kunci:

C4.5, Pohon Keputusan, Prediksi Penjualan, RFM, Segmentasi Pelanggan.

ABSTRACT

Name : Ifan Nugroho Budi
Student Number : 41815110035
Counsellor : Indra Ranggadara, S.Kom, MT
Title : Furniture Sales Prediction Using C4.5 Method and RFM Method (Case Study: Borobudur Furniture)

Borobudur Furniture is furniture production, sales and supplier company. Judging from a large number of customer requests for furniture and there is no specific method used for forecasting future sales, Borobudur Furniture also has no specific method used to provide based on customer loyalty. Therefore we need a special method used to predict the sales of furniture that are most in demand by customers and also special methods for analyzing segmenting customers based on customer loyalty. The method used to predict sales is by the method C4.5, while the method used to analyze and segment customer is the RFM method. Related to the objectives to be learned from this study is to study the most preferred furniture sales by customers and analyze customer segments based on the level of customer loyalty, discussing to make it easier for companies to determine future business strategies and provide services according to the customer category. Through the process of data mining with method C4.5, it was found that the 5 items most in demand by customers were wardrobe, office chair, tv buffet, guest table, and sofa set. While through the RFM analysis process that has been carried out, there are 4 categories of customers with different types of services to be provided from each category.

Key words:

C4.5, Customer Segmentation, Decision Tree, RFM, Sales Prediction.