

## ABSTRAK

Nama : Ahmad Bashori  
NIM : 41518210057  
Pembimbing TA : Wawan Gunawan, S.Kom, MT  
Judul : Analisis Pola Penjualan Produk Menggunakan Algoritma Apriori (Studi Kasus: Pekkop Coffee Shop)

Perkembangan teknologi berdampak pada kemajuan bisnis, contohnya adalah bisnis *coffee shop* yang cukup banyak menjamur pada saat ini. Pekkop Coffee Shop adalah salah satu kedai kopi yang menjual aneka produk tidak hanya kopi tapi ada banyak juga beragam minuman lainnya, cemilan makananpun tersedia seperti kentang goreng, sosis, dan fish roll. Dalam upaya meningkatkan penjualan, bisa dilakukan melalui strategi promosi melalui produk yang sering dibeli oleh konsumen atau produk yang sering dibeli secara bersamaan untuk dijadikan *bundling package*. Diperlukan data transaksi penjualan yang sudah dibeli oleh konsumen agar dapat diolah dan menghasilkan sebuah informasi yang berguna bagi Pekkop Cofee Shop. Pada penelitian ini peneliti melakukan analisis bertujuan untuk mencari produk apa yang sering dibeli secara bersamaan agar dapat menambah keuntungan pihak kedai kopi. Hasil dari penelitian algoritma apriori yang diujicobakan pada dataset transaksi penjualan berhasil mendapatkan beberapa aturan asosiasi dan keterkaitan antar produk. Banyaknya *rules* yang didapat dipengaruhi oleh batasan yang ditentukan seperti, banyaknya data, batasan minimum nilai *support*. Aturan asosiasi dan keterkaitan ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk rekomendasi produk atau strategi promosi *bundling package*.. Kombinasi dari barang di atas bisa dijadikan strategi promosi atau *bundling package* untuk menarik perhatian orang yang belum tau tentang Pekkop Cofee Shop dan menambah keuntungan untuk pihak kedai kopi.

Kata kunci:

*Data Mining, Association Rule, Apriori, Python.*

## ABSTRACT

Name : Ahmad Bashori  
Student Number : 41518210057  
Counsellor : Wawan Gunawan, S.Kom, MT  
Title : *Analysis of product sales using an apriori algorithm  
(Study Case: Pekpok Coffee Shop)*

*The impact of technology on business is seen in the proliferation of coffee shops today, which is a pretty popular industry. Pekpok Coffee Shop is not the only coffee shop that sells a variety of products, not just coffee but also other beverages and food items including french fries, sausage, and fish rolls. To increase sales, strategies for promotions using often purchased products by customers or frequently purchased products that are purchased together to form bundles might be used. Data from previous customer purchases must be used to decipher and gather some vital information for Pekpok Coffee Shop. In this analysis of data, the participants conducted an analysis with the goal of identifying any product that is frequently purchased jointly in order to increase the financial benefit to the host organization. Results from the analysis of the apriori algorithm performed on the dataset for the transaction successfully obtained a number of association rules and product-related laws. There are numerous regulations that can be enforced by the use of relevant data and minimum support. It is possible to use this association rules and related information as a recommendation for a product or as part of a promotion strategy for a bundle. Combining the two items in the above list might be considered a promotion strategy or a package deal in order to raise awareness of Pekpok Coffee Shop among those who are unaware of it and increase profits for the coffee shop management.*

*Key words:*

*Data Mining, Association Rule, Apriori, Python.*