

ABSTRAK

Nama : Josbil Artha Mirando Debatara
NIM : 41519310009
Program Studi : Teknik Informatika
Judul Tugas Akhir : Analisa dan Klasifikasi Data Penjualan E-Commerce
Pada PT.BWI menggunakan Algoritma Naive Bayes
Pembimbing TA : Dr. Hadi Santoso, S.Kom., M.Kom.

Perkembangan dalam dunia bisnis semakin bertambah besar dan semakin maju teknologi dalam menjalankan bisnis yang dari zaman para pengusaha membuka toko offline untuk melakukan penjualan kepada customer nya, sehingga pada zaman sekarang yang teknologi semakin berkembang dimana hadirnya system penjualan secara online. Dimana para masyarakat tidak perlu lagi mengunjungi toko offline untuk mendapatkan barang yang diinginkan.

Bisnis saat ini berkembang secara pesat. Salah satu kegiatan untuk melakukan penjualan dan pemasaran sudah berubah. Maka dari itu PT BWI melakukan system pemasaran dan penjualan produk menggunakan system marketplace di Indonesia yaitu melalui platform marketplace Tokopedia dan Shopee hal ini dilakukan untuk meningkatkan perluasan pasar dimana para customer bisa membeli barang yang dijual oleh perusahaan keseluruh wilayah Indonesia tanpa perlu membuka took offline.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis yaitu Analisa dan klasifikasi terhadap data penjualan Shopee dan Tokopedia di perusahaan PT BWI Mendapatkan data bahwa penjualan terbanyak terdapat di provinsi DKI Jakarta. Serta data penjualan terbanyak yaitu melalui Tokopedia. Dan hasil penelitian yang dilakukan dengan algoritma Naïve Bayes untuk data Shopee mendapatkan akurasi 97,8% dan Tokopedia mendapatkan akurasi 98,7%.

Kata kunci :

Klasifikasi, PT BWI, Naïve Bayes, Tokopedia, Shopee

ABSTRACT

Name : *Josbil Artha Mirando Debataraja*
Student Number : *41519310009*
Study program : *Technical Information*
Title of thesis : *Analysis and Classification of E-Commerce Sales
Data at PT BWI using the Naive Bayes Algorithm.*
Counsellor : *Dr. Hadi Santoso, S.Kom., M.Kom.*

Developments in the business world are getting bigger and more advanced in technology in running a business, from the time entrepreneurs opened offline stores to make sales to their customers, so that in this day and age the technology is growing where there is an online sales system. Where people no longer need to visit offline stores to get the desired item.

Business is currently growing rapidly. One of the activities to carry out sales and marketing has changed. Therefore PT BWI carries out a marketing and product sales system using the marketplace system in Indonesia, namely through the Tokopedia and Shopee marketplace platforms. This is done to increase market expansion where customers can buy goods sold by companies throughout Indonesia without the need to open an offline store. .

The results of the research conducted by the author are the analysis and classification of Shopee and Tokopedia sales data at PT BWI. Obtain data that the most sales are in the province of DKI Jakarta. As well as the most sales data, namely through Tokopedia. And the results of research conducted with the Naïve Bayes algorithm for Shopee data get 97.8% accuracy and Tokopedia get 98.7% accuracy.

Key words:

classification, PT BWI, Naïve Bayes, Tokopedia, Shopee



UNIVERSITAS
MERCU BUANA