

INTISARI

Dalam hal memberikan pelayanan terbaik kepada para pelanggan, bisnis *spare part* mobil ini harus menggunakan strategi bisnis yang terbaik pula, namun terkadang terdapat beberapa faktor yang menjadikan hambatan atau kendala dalam menentukan strategi. Salah satu faktor penyebabnya adalah sulitnya menghasilkan analisa terkait dengan data penjualan pelanggan yang sudah ada. Adanya data-data pelanggan yang tersimpan dalam *database* tersebut, maka perusahaan dapat mengidentifikasi bahwa sistem penjualan saat ini kurang efisien. Kemudian apabila produk banyak yang tidak terjual, maka keterlambatan dalam pengembalian modal bagi penjual juga akan menjadi masalah. Dalam mengatasi hambatan ini, perusahaan perlu mengadopsi strategi promosi penjualan dan menganalisis pola penjualan *spare part* untuk menentukan pola penjualan dan memberikan gambaran keterkaitan antar barang dengan menganalisis data transaksi penjualan.

Metode yang akan digunakan dalam menganalisis pola penjualan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan *market basket analysis*. *Market Basket Analysis* merupakan metode menganalisis kebiasaan konsumen dengan menemukan hubungan antara faktor yang berbeda, yang dimasukkan ke dalam keranjang belanja oleh konsumen yang dibeli dalam satu transaksi tertentu. Metode ini dihitung menggunakan Algoritma Apriori dengan menggunakan bantuan *Google Colab* dengan menentukan nilai *minimum support* sebesar 8% dan *minimum confidence* sebesar 60%. Perhitungan dalam *google colab* akan menghasilkan kumpulan item yang sering dibeli dengan kombinasi 1 itemset sampai dengan 5 itemset yang dibeli secara bersamaan. Hasil *assosiation rule* tersebut dapat dijadikan rekomendasi dalam pengambil keputusan untuk meningkatkan pemasaran dan promosi produk sparepart mobil bagi PT Milenia Mega Mandiri yang lebih baik.

Kata kunci: Algoritma Apriori, *Google Collab*, *Market Basket Analysis*, *Spare part*

ABSTRACT

In terms of providing the best service to customers, this car spare part business must use the best business strategy as well, but sometimes there are several factors that make obstacles or obstacles in determining the strategy. One of the factors causing this is the difficulty in generating analysis related to existing customer sales data. The existence of customer data stored in the database, the company can identify that the current sales system is less efficient. Then if many products are not sold, the delay in returning capital for the seller will also be a problem. In overcoming this obstacle, the company needs to adopt a sales promotion strategy and analyze spare part sales patterns to determine sales patterns and provide an overview of the relationship between goods by analyzing sales transaction data.

The method that will be used in analyzing sales patterns in this study is to use market basket analysis. Market Basket Analysis is a method of analyzing consumer habits by finding relationships between different factors, which are put into a shopping basket by consumers purchased in one particular transaction. This method is calculated using the Apriori Algorithm using the help of Google Colab by determining the minimum support value of 8% and the minimum confidence of 60%. Calculations in google colab will produce a collection of items that are often purchased with a combination of 1 itemset up to 5 itemsets that are purchased simultaneously. The results of the association rule can be used as recommendations in decision makers to improve marketing and promotion of car spare parts products for PT Milenia Mega Mandiri better.

Keyword: Algoritma Apriori, Google Collab, Market Basket Analysis, Spare part