

## ABSTRAK

### **Morti Ridwan, PENERAPAN BUSINESS MANAGEMENT DENGAN MEMANFAATKAN TEKNIK KLASTERISASI UNTUK MENGELOMPOKAN PENJUALAN SPARE PART PADA SHOWROOM YAMAHA LUBUK BEGALUNG MENGGUNAKAN ALGORITMA K-MEANS**

Tingginya permintaan konsumen terhadap kebutuhan suku cadang yang berdampak terhadap pola penjualan serta pelayanan jasa pada perusahaan yang tidak optimal, agar tidak terjadinya tingkat penurunan pada perusahaan tersebut maka perusahaan harus mempunyai strategi yang tepat yaitu menerapkan Manajemen Bisnis yang di bantu oleh teknik clustering K-Means untuk perusahaan tersebut. Proses atau sistem yang akan diterapkan pada perusahaan akan dapat membantu dalam memanajemen ketersediaan suku cadang pada perusahaan, metode K-means *clustering* dapat digunakan untuk melihat produk atau suku cadang apa yang laris dan tidak laris berdasarkan dataset penjualan pada bulan sebelumnya yang disimpan pada *database* lalu di proses menjadi dua kelompok yang akan menjadi acuan untuk penyediaan stok barang pada bulan selanjutnya. Dari hasil penelitian yang akan dilakukan, diharapkan dapat menghasilkan permodelan yang sesuai dan tepat guna dalam meningkatkan penjualan suku cadang pada perusahaan.

**Kata Kunci :Data Mining, K-means Clustering, Business Management**

## ABSTRACT

### **RIDWAN MORTI, APPLICATION OF BUSINESS MANAGEMENT BY UTILIZING CLUSTERING TECHNIQUES TO GROUP SPARE PART SALES AT THE YAMAHA LUBUK BEGALUNG SHOWROOM USING THE K-MEANS ALGORITHM.**

The high consumer demand for spare parts needs which has an impact on sales patterns and service services to companies that are not optimal, so as not to have a decrease in the company, the company must have the right strategy, namely implementing Business Management which is assisted by the K-Means clustering technique for the company. The process or system that will be applied to the company will be able to help in managing the availability of spare parts in the company, the K-means clustering method can be used to see what products or parts are selling well and not selling based on the sales dataset in the previous month which is stored in the database and then processed into two groups that will be a reference for stock supplying goods in the following month. From the results of the research that will be carried out, it is expected to be able to produce appropriate and appropriate modeling in increasing sales of spare parts at the company.

**Keywords: Data Mining, K-means Clustering, Business Management**