

ABSTRACT

DICKHI SONY PUTRA, DIGITALIZATION OF MARKETING TO EXPAND THE MARKETING AREA OF LDR SECOND BRAND USING THE MARKET BASKET ANALYSIS METHOD.

Sales transactions carried out at second brand shoe stores are currently carried out manually, without the support of sales analysis so that they cannot be optimal in knowing consumer behavior patterns. For this reason, the market basket analysis method is used in this study. This study was conducted to determine the pattern of transactions made by consumers at a second brand shoe store. The results of this study are known consumer buying patterns from the amount of transaction data processed as many as 8 transactions, known consumer buying patterns for Nike Air Force 1 and Nike SB Dunk Low = 62.5% of all transactions for Nike SB Dunk Low shoes purchased simultaneously and Of all transactions that bought the Nike Air Force 1 shoe brand, 100% bought the Nike SB Dunk Low shoe brand. With the results of the analysis, a web-based digital marketing application was developed. This digital marketing application is also equipped with a sales analysis that applies the market basket analysis method. This makes it easier for store management to manage sales.

Keywords: Market Base Analysis, Sales, Shoes

ABSTRAK

DICKHI SONY PUTRA, DIGITALISASI PEMASARAN UNTUK MEMPERLUAS AREA PEMASARAN LDR SECOND BRAND DENGAN MENGGUNAKAN METODE MARKET BASKET ANALYSIS.

Transaksi penjualan yang dilakukan pada toko sepatu second brand saat ini dilakukan secara manual, tanpa dukungan analisa penjualan sehingga tidak bisa optimal dalam mengetahui pola perilaku konsumen. Untuk itu dalam penelitian ini digunakan metode market basket analisis. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pola transaksi yang dilakukan oleh konsumen pada toko sepatu second brand. Hasil dari penelitian ini adalah diketahui pola beli konsumen dari jumlah data transaksi yang diolah sebanyak 8 transaksi, diketahui pola beli konsumen nike air force 1 dan nike sb dunk low = 62,5% dari semua transaksi merek sepatu nike sb dunk low dibeli secara bersamaan dan dari semua transaksi yang membeli merk sepatu nike air force 1, 100% membeli merk sepatu nike sb dunk low. Dengan adanya hasil analisa tersebut dikembangkanlah sebuah aplikasi pemasaran digital berbasis web. Aplikasi pemasaran digital ini juga dilengkapi dengan analisa penjualan yang menerapkan metode market basket analisis. Sehingga lebih memudahkan pihak manajemen toko dalam mengelola penjualan.

Kata Kunci: Market Basket Analisis, Penjualan, Sepatu