

ABSTRACT

AHYATUL IKHSAN, PRODUCT SALES OPTIMIZATION USING CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT BY CLASSIFICATION OF SPARE PARTS SALES USING K-NEAREST NEIGHBORS ALGORITHM ON PERISAY MOTOR

One of the shops in West Pasaman that sells motorcycle parts, namely "Perisay Motor", the shop produces quite large sales every year, but the sales generated are unstable and the increase and decrease in sales cannot be predicted. From the research conducted, by classifying sales results from "Perisay Motor" to determine the effectiveness of sales. The data used is sales data for 2022 and classifies sales results at "Perisay Motor" based on the number of items or types of goods that can be sold. The method used is the K-Nearest Neighbor method. The K-Nearest Neighbor algorithm in Customer Relationship Management can provide conveniences in processing data that were not obtained in the previous system, this is because in the old system the data was processed manually. The application of the K-Nearest Neighbor Algorithm to Customer Relationship Management can make the classification of best-selling and non-best-selling spare parts more effective and efficient. Knowing the stock of spare parts that are selling well and not selling well, Toko Perisay Motor can predict what spare parts will be added to its stock so that consumers always get the parts they want and consumers are satisfied with the services provided.

Kata kunci : PHP,MySQL,K-NN,CRM

ABSTRAK

AHYATUL IKHSAN, OPTIMALISASI PENJUALAN PRODUK MENGGUNAKAN CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT DENGAN MELAKUKAN KLASIFIKASI PENJUALAN SUKU CADANG MENGGUNAKAN METODE ALGORITMA K-NEAREST NEIGHBORS PADA PERISAY MOTOR

Salah satu toko di Pasaman Barat yang menjual suku cadang motor yaitu “Perisay Motor”, toko tersebut menghasilkan penjualan yang cukup besar setiap tahun, tetapi hasil penjualan yang dihasilkan tidak stabil dan tidak mampu diprediksi kenaikan dan penurunan penjualannya. Dari penelitian yang dilakukan, dengan mengklasifikasikan hasil penjualan dari “Perisay Motor” untuk mengetahui efektifitas penjualan. Data yang digunakan adalah data hasil penjualan tahun 2022 dan mengklasifikasikan hasil penjualan pada “Perisay Motor” berdasarkan jumlah item atau jenis barang yang mampu terjual. Metode yang digunakan yaitu metode *K-Nearest Neighbor*. Algoritma *K-Nearest Neighbor* pada *Customer Relationship Management* dapat memberikan kemudahan-kemudahan dalam pengolahan data yang tidak didapatkan pada sistem sebelumnya, ini disebabkan karena pada sistem lama data diolah secara manual. Penerapan Algoritma *K-Nearest Neighbor* pada *Customer Relationship Management* dapat membuat pengklasifikasian penjualan terlaris dan tidak terlaris suku cadang menjadi lebih efektif dan efisien. Diketahui stok suku cadang yang terjual laris dan tidak laris maka Toko Perisay Motor dapat memprediksi suku cadang apa saja yang akan ditambah stoknya agar konsumen selalu mendapat suku cadang yang ia inginkan dan konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan.

Kata kunci : PHP,MySQL,K-NN,CRM