

ABSTRACT

LABERTHO CHANIACO, OPTIMIZATION OF CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT IN DETERMINING CONSUMER BUYING PATTERNS USING THE FP-GROWTH ALGORITHM ON BALADO SALSABILLA CHIPS

Customer Relationship Management or CRM is an approach or system that manages the relationship between the corporation (company) and customers at the business level. So, it can maximize communication and marketing through contacts from different users. Maintaining long-term customer relationships can improve a company's business prospects. *Fp-Growth* is an algorithm that can be used to determine frequent itemsets in a data set without using candidate generation. *Fp-Growth* is a development of the a priori algorithm, where there are differences when scanning the database and the accuracy of the rules. In the previous research conducted by Suhada et al in 2020. With the title Application of the *Fp-Growth* Algorithm to Determine Consumer Purchase Patterns at Ahass Cibadak. In order for sales transaction data to become useful information to support business decision making, a technology is needed, namely data mining. The algorithm analyzes a sales transaction at PT. Previous research was conducted by Yola et al in 2020. Under the title Al goritma *Fp-Growth* to analyze patterns of buying souvenirs (Case study at the Ummi Aufa Hakim souvenir center). Data Mining is one of the computer sciences that is often used for processing data and providing certain patterns or relationships so that useful information is produced for its users.

Keywords : *Customer Relationship Management(CRM), Fp-Growth, Data Mining*

ABSTRAK

LABERTHO CHANIACO, OPTIMALISASI CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT DALAM MENENTUKAN POLA BELI KONSUMEN MENGGUNAKAN ALGORITMA FP-GROWTH PADA KERIPIK BALADO SALSABILLA

Customer Relationship Management atau CRM adalah sebuah pendekatan atau sistem yang mengelola hubungan antara pihak korporasi (perusahaan) dengan pelanggan pada level bisnis. Sehingga, dapat memaksimalkan komunikasi dan pemasaran melalui kontak dari user yang berbeda. Menjaga hubungan dengan pelanggan dalam jangka panjang dapat meningkatkan prospek bisnis suatu perusahaan. *Fp-Growth* adalah algoritma yang dapat digunakan untuk menentukan himpunan data yang sering muncul (frequent itemset) di dalam sebuah kumpulan data tanpa menggunakan kandidat generation. *Fp-Growth* merupakan perkembangan dari algoritma apriori, dimana terdapat perbedaannya pada saat melakukan scanning database dan akurasi rulesnya. Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh suhada dkk pada tahun 2020. Dengan judul Penerapan Algoritma *Fp-Growth* Untuk Menentukan Pola Pembelian Konsumen Pada Ahass Cibadak. Agar data transaksi penjualan dapat menjadi sebuah informasi yang bermanfaat untuk mendukung pengambilan keputusan bisnis maka dibutuhkan suatu teknologi yaitu data mining. Algoritma tersebut melakukan analisis terhadap suatu transaksi penjualan pada PT. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh yola dkk pada tahun 2020. Dengan judul Al goritma *Fp-Growth* untuk menganalisa pola pembelian oleh-oleh (Studi kasus di pusat oleh-oleh ummi aufa hakim). Data Mining adalah salah satu ilmu komputer yang sering digunakan untuk pengolahan data dan memberikan pola atau hubungan tertentu sehingga dihasilkan informasi yang bermanfaat bagi penggunanya.

Keywords : *Customer Relationship Management(CRM), Fp-Growth, Data Mining*