

ABSTRACT

RAHMI RILDA, BUSINESS MANAGEMENT OPTIMIZATION WITH PRODUCT SELECTION TO BE RECOMMENDED TO SHOPPERS OF PADANG VAPE SHOP USING THE WEIGHTED PRODUCT METHOD

Currently, cigarettes have evolved from tobacco cigarettes to e-cigarettes. The emergence of this type of cigarette makes tobacco smokers start to switch to using e-cigarettes because of the social construction of e-cigarettes such as this tool is healthier, modern and to help quit smoking. The main problem in this shop is to manage the business, especially to recommend products to beginners so that there is no wrong purchase. Weighted Product can organize data in a structured way so that it is easier for stores to access and manage, SPK can help stores in recommending products. The function of research is to find explanations and answers to problems and provide alternatives and answers to the possibilities that can be used to solve problems. These explanations and answers can be abstract and general as well as in research. to recommend products to customers, group sales transaction data to find sales patterns, group goods sold so that they can form a sales strategy.

Keywords : Business Management, Weighted Product Method, SPK

ABSTRAK

RAHMI RILDA, OPTIMALISASI MANAJEMEN BISNIS DENGAN PEMILIHAN PRODUK UNTUK DIREKOMENDASIKAN KEPADA PEMBELI TOKO KEDAI VAPE PADANG MENGGUNAKAN METODE WEIGHTED PRODUCT

Saat ini rokok mengalami perkembangan dari rokok tembakau ke rokok elektrik. Munculnya rokok jenis ini membuat para perokok tembakau mulai beralih untuk menggunakan rokok elektrik karena adanya konstruksi sosial pada rokok elektrik seperti alat ini lebih sehat, modern dan untuk membantu berhenti merokok. Masalah utama pada toko ini adalah memajemen bisnis khususnya untuk merekomendasikan produk terhadap pemula agar tidak terjadi salah pembelian. Weighted Product dapat menyusun data secara terstruktur agar lebih mudah akses dan kelola oleh toko, SPK dapat membantu toko Dalam merekomendasikan produk. Fungsi dari penelitian adalah untuk mencari penjelasan dan jawaban terhadap permasalahan dan memberi alternatif serta jawaban bagi kemungkinan yang dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah. Penjelasan dan jawaban tersebut dapat bersifat abstrak dan umum sebagaimana halnya dalam penelitian. untuk merekomendasikan produk kepada pelanggan, mengelompokan data transaksi penjualan untuk menenmukan pola penjualan, mengelompokkan barang yang terjual sehingga dapat membentuk strategi penjualan.

Kata Kunci : Manajemen Bisnis, Weighted Product, SPK