

## ABSTRACT

**Thesis Title** : **Optimization of IT Business Management Using Office Stationery Purchasing Patterns In Arif Budiman Stores Using Web-based Apriori Algorithm**

**STUDENT NAME** : **Audi Afif**

**STUDENT NUMBER** : **19101152630083**

**FACULTY** : **Computer Science**

**STUDY PROGRAM** : **Informatics Engineering**

**ADVISERS** : **1. Dr. Ir. H. Sumijan, M.Sc**  
**2. Randy Permana, S.Kom, M.Kom**

Through daily product sales activity, sales data will continue to increase. Not only does the data serve as an archive for companies, but the data can be utilized and processed into useful information to increase sales of office stationery products. The availability of sales data has not been optimally exploited, due to the lack of decision support systems and methods that can be used to design business strategies to boost sales. In order to increase product sales, data mining is implemented to find out which products are most in demand by customers that will later be expected to help business participants in achieving business goals. Looking at this case, the use of the association method with a priori algorithm is one of the algorithms that can provide a solution to determining the sale of the most demanded product

**Keywords: Data Mining, Associations, Apriori Algorithms, Sales of the most demanded products.**

## ABSTRAK

**JUDUL** : **Optimalisasi IT Business Management Dengan Menggunakan Pola Pembelian Alat Tulis Kantor Pada Toko Arif Budiman Menggunakan Algoritma Apriori Berbasis Web**

**NAMA** : **Audi Afif**

**NO.BP** : **19101152630083**

**PROGRAM STUDI** : **Teknik Informatika**

**JENJANG PENDIDIKAN** : **Strata 1**

**PEMBIMBING** : **1. Dr. Ir. H. Sumijan, M.Sc**  
**2. Randy Permana, S.Kom, M.Kom**

Melalui aktivitas penjualan produk setiap hari, data penjualan akan terus meningkat. Datanya tidak hanya berfungsi sebagai arsip bagi perusahaan, namun data dapat dimanfaatkan dan diolah menjadi informasi yang berguna untuk meningkatkan penjualan produk alat tulis kantor. Ketersediaan data penjualan belum dimanfaatkan secara optimal, karena belum adanya sistem pendukung keputusan dan metode yang dapat digunakan untuk merancang strategi bisnis untuk mendongkrak penjualan. Demi meningkatkan penjualan produk, maka dilakukan implementasi data mining untuk mengetahui produk mana yang paling diminati oleh pelanggan yang nantinya diharapkan dapat membantu pelaku usaha dalam mencapai tujuan bisnis. Melihat kasus ini, penggunaan metode asosiasi dengan algoritma apriori merupakan salah satu algoritma yang dapat memberikan solusi terhadap penentuan penjualan produk yang paling diminati.

**Kata Kunci** : **Data Mining, Asosiasi, Algoritma Apriori, Penjualan produk paling diminati.**