

ABSTRAK

Persaingan dalam dunia bisnis sangatlah ketat, pelaku dunia bisnis memiliki tantangan untuk mengatur strategi penjualan. Toko Asrafi Raya merupakan suatu toko yang bergerak di bidang penjualan tupperware yang berada di daerah Kabupaten Pasaman Barat. Banyaknya data produk tupperware dan stok barang yang harus dianalisis, maka pemilik toko harus bekerja keras dalam menentukan barang yang akan dibeli berikutnya dilihat dari stok yang ada. Sehingga kesulitan yang dialami pemilik Toko Asrafi Raya adalah kurangnya stok produk yang laku karena penjualan tinggi, dan menumpuknya produk yang tidak laku karena penjualannya rendah. Penelitian ini bertujuan agar memudahkan Toko Asrafi Raya dalam meningkatkan penjualan Tupperware dengan mengelompokkan produk yang sangat laris, laris dan kurang laris. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data laporan penjualan terhadap produk tupperware pada bulan Januari sampai Mei 2022 yang ada di Toko Asrafi Raya, dengan menggunakan Metode Algoritma K-Means clustering. Hasil dari penelitian ini mendapatkan 3 cluster yaitu Cluster 1 (C1) Sangat Laris, Cluster 2 (C2) Laris, Cluster 3 (C3) Kurang Laris. Hasil Penelitian ini digunakan untuk membantu pemilik toko Asrafi Jaya dalam menentukan strategi penjualan pada Toko Asrafi Raya.

Kata Kunci: Data Mining, Clustering, K-means, Toko Asrafi Raya, Tupperware

ABSTRACT

Competition in the business world is very tight, business actors have challenges to manage sales strategies. TokoAsrafi Raya is a store engaged in the sale of tuppeware located in the West Pasaman Regency area. The amount of tuppeware product data and stock of goods that must be analyzed, the shop owner must work hard in determining the next item to be purchased based on the existing stock. products that do not sell because of low sales. This study aims to make it easier for TokoAsrafi Raya to increase sales of Tuppeware by classifying products that are very in demand, in demand and not in demand. The data used in this study is sales report data on tuppeware products from January to May 2022 at TokoAsrafi Raya, using the K-Means clustering algorithm. The results of this study get 3 clusters, namely Cluster 1 (C1) Very Selling , Cluster 2 (C2) is selling well, Cluster 3 (C3) is not selling well. The results of this study are used to help shop owners of Asrafi Jaya in determining sales strategies at TokoAsrafi Raya.

Keywords: Data Mining, Clustering, K-means, TokoAsrafi Raya, Tupperware