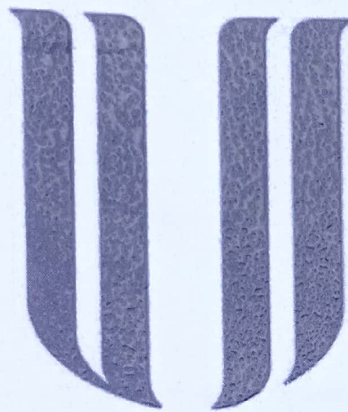


**SKRIPSI**  
**IMPLEMENTASI DATA MINING PENJUALAN DI**  
**TOKO MERY DENGAN METODE ASOSIASI “ALGORITMA**  
**APRIORI”**



Oleh

Raihan Aly Murthadha

20552010021

**PROGRAM STUDI ILMU KOMPUTER**

**FAKULTAS ILMU KOMPUTER**

**UNIVERSITAS SUMATERA SELATAN**

**2024**

**LAPORAN SKRIPSI**  
**IMPLEMENTASI DATA MINING PENJUALAN DI TOKO**  
**MERY DENGAN METODE ASOSIASI “ALGORITMA**  
**APRIORI”**



*Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapat Gelar Sarjana S1*

Oleh

Raihan Aly Murthadha

20552010021

**PROGRAM STUDI ILMU KOMPUTER**  
**FAKULTAS ILMU KOMPUTER**  
**UNIVERSITAS SUMATERA SELATAN**  
**2024**

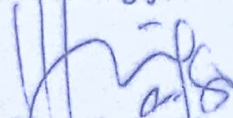
## HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : RAIHAN ALY MURTHADHA  
Nim : 205522010021  
Program Studi : Ilmu Komputer  
Judul Skripsi : IMPLEMENTASI DATA MINING  
PENJUALAN DI TOKO MERY DENGAN  
METODE ASOSIASI ALGORITMA APRIORI

Telah dipertahankan dihadapan dewan penguji skripsi Program Studi Ilmu  
Komputer Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sumatera Selatan dan dinyatakan  
LULUS pada 25 Juli 2024 di Ruang Lab Lantai 3

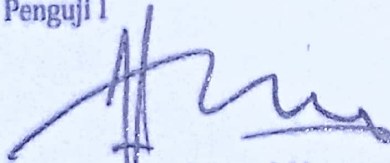
Palembang, 25 Juli 2024

Ketua Penguji,



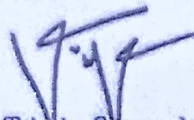
Ruswa Dwipa, S.kom, M.kom  
NIP/NIDN. 0215067404

Penguji I



Hadil Syaputra, S.kom, M.kom  
NIDN. 0231108302

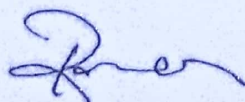
Penguji II



Diah Triesia, S.kom, M.kom  
NIDN. 0208099001

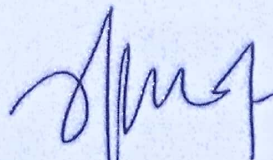
Mengetahui,

Dekan



Dr. M. Taufik Roseno, S.T  
NIDN. 0023037705

Ketua Program Studi



Serly Okarina, S.Kom., M.Kom  
NIDN. 0215109003

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan teknik data mining pada penjualan di Toko Mery menggunakan metode asosiasi "Algoritma Apriori". Dengan semakin banyaknya data transaksi penjualan yang terkumpul, penting untuk mengubah data tersebut menjadi informasi yang berguna untuk meningkatkan strategi pemasaran dan penjualan. Studi ini berfokus pada analisis data transaksi penjualan harian selama tiga tahun untuk mengidentifikasi pola pembelian konsumen yang dapat membantu dalam mengatur tata letak produk dan meningkatkan penjualan. Algoritma Apriori digunakan untuk menemukan asosiasi antar produk yang sering dibeli bersamaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode ini efektif dalam mengidentifikasi pola pembelian yang tidak terlihat secara manual. Temuan ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang bermanfaat bagi Toko Mery dalam menyusun strategi penjualan yang lebih baik dan mengoptimalkan persediaan produk. Selain itu, penelitian ini juga memberikan wawasan tentang pentingnya penerapan teknik data mining dalam konteks bisnis retail untuk meningkatkan daya saing dan kepuasan pelanggan.

**Kata Kunci** : Data Mining, Algoritma Apriori, Analisis Penjualan, Aturan Asosiasi