

ABSTRACT

Intikom is one of the largest electronic mobile phone (HP) and laptop sales stores that not only serves purchases but also provides services. Intikon in determining the sale of HP and laptops only knows the profit, loss and inventory stock, but does not know what items will be provided more based on the best-selling sales, in this case the inventory of goods carried out is still done the conventional way so that There are still errors that arise, causing disappointment to the buyer. With this knowledge, the store collaborates using the Association Rule method with the FP Growth algorithm. In applying the FP Growth algorithm to analyze sales data for cellphones and laptops at the store, you get 6 sample rules from hundreds of rules by applying min support > 30 and 70% confidence from applications or programs that have been run. The rules obtained are 100% with the Xiaomi Redmi Note 10 5G 4GB/128GB and Vivo V23e 8GB/128GB then buy Vivo Y21T 5G 6/128 Gb, 83% with the purchase of Vivo Y21T 5G 6/128 Gb then buy Oppo A95 8GB/128GB and iPhone 13 128GB, 80% with the purchase of iPhone 13 Mini 128GB then buy Vivo Y21T 5G 6/128 Gb and Oppo A16 4GB/64G

Keywords: Association Rule, FP Growth, Sales

ABSTRAK

Intikom merupakan salah satu toko penjualan elektronik handphone (HP) dan laptop terbesar yang tidak hanya melayani pembelian saja tetapi juga melayani servis. Intikon dalam menentukan penjualan HP dan laptop hanya mengetahui laba, rugi dan stok persediaan barang saja, namun tidak mengetahui barang-barang apa yang akan di sediakan lebih banyak berdasarkan penjualan yang paling laris, dalam hal ini persediaan barang yang di lakukan masih melakukan cara konvensional sehingga masih terdapat kesalahan-kesalahan yang di timbulkan sehingga menimbulkan kekecewaan kepada pembeli. Dengan adanya pengetahuan tersebut maka toko berkolaborasi menggunakan metode *Association Rule* dengan algoritma *FP Growth*. Dalam menerapkan algoritma *FP Growth* untuk menganalisa data penjualan hp dan laptop pada toko memperoleh 6 sampel rule dari ratusan rule dengan menerapkan *min support* >30 dan confidence 70% dari aplikasi atau program yang sudah di jalankan. Rule yang di peroleh 100% dengan Xiaomi Redmi Note 10 5G 4GB/128GB dan Vivo V23e 8GB/128GB maka membeli Vivo Y21T 5G 6/128 Gb , 83% dengan pembelian Vivo Y21T 5G 6/128 Gb maka membeli Oppo A95 8GB/128GB dan iPhone 13 128GB, 80% dengan pembelian iPhone 13 Mini 128GB maka membeli Vivo Y21T 5G 6/128 Gb dan Oppo A16 4GB/64G.

Kata Kunci : Association Rule, FP Growth, Penjualan