

# ANALISA POLA PEMBELIAN KEBUTUHAN IBU DAN BAYI UNTUK MEMBUAT PAKET BELANJA MURAH DI TOKO LOVE BABY STORE

Onesimo Zai<sup>1</sup>,  
Rika Harman<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Sistem Informasi, Universitas Putera Batam

<sup>2</sup>Dosen Program Studi Sistem Informasi, Universitas Putera Batam

email: [pb181510083@upbatam.ac.id](mailto:pb181510083@upbatam.ac.id)

## ABSTRACT

*Competition in the business sector is a common thing and cannot be avoided. And that also applies to every business entity that is run in the online marketplace. The purpose of this study is to (1) apply data mining with association rules in managing sales data at the Love Baby Store store to produce shopping item sets that can help consumers in the check out process (2) make cheap shopping item sets from the results of sales data analysis previously to find out consumer buying patterns (3) Applying the FP-Growth algorithm, which is one of the algorithms in data mining to determine data that often appears, so that it can get information about consumer patterns and tendencies in shopping. (4) Love Baby store can find out consumer buying patterns, so they can develop new business strategies, such as designing cheap shopping item sets that can make it easier for consumers to check out and at a more affordable price. This research is a research that uses data mining in the form of sales transaction data for 3 months. This data was analyzed using FP-Growth. The results of this study are the number of purchase intentions is influenced by several factors, namely the relatively cheaper price and the existence of a discount or free shipping promo. The purchase pattern is designed using the FP-Growth method with the result "If consumers buy the Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Baby Toy Car, they will also buy a Fruit Teether/Baby Tooth Teether [Without Packing]" with a confidence level of 67%.*

**Keywords:** Association Rule; FP-Growth; Purchase Pattern; Shopping Package.

## PENDAHULUAN

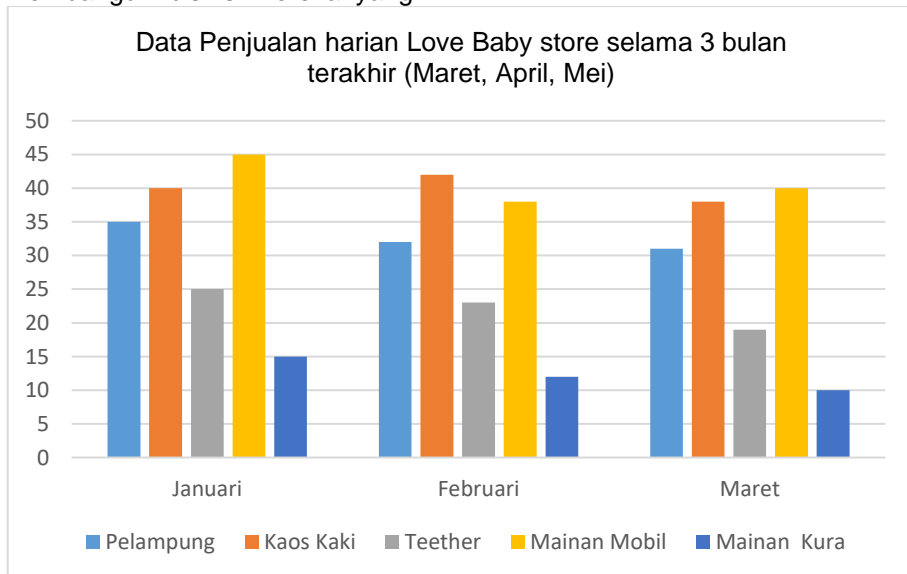
Revolusi perekonomian dunia semakin berkembang dengan sangat pesat. Hal ini didukung kuat oleh kemajuan teknologi yang semakin pesat dan telah merombak proses bisnis secara besar-besaran. Model bisnis dan inovasi-inovasi baru pun semakin bermunculan. Sebut saja kemunculan perusahaan-perusahaan *start-up*, *e-commerce*, pemanfaatan *cryptocurrency*, *metaverse*, *robotic*, dan masih banyak lagi.

Perombakan besar-besaran juga terjadi di sektor perdagangan dan distribusi, yang mana bahkan dengan *massive* mengubah pola kehidupan masyarakat. Pola yang di maksud disini adalah yang dulunya masyarakat harus mengunjungi pasar fisik seperti toko swalayan atau pasar tradisional ketika ingin berbelanja. Sekarang hanya dengan menggerakkan jari-jemari di atas layar *gadget*, mereka dapat mengunjungi berbagai toko dan berbelanja sepuasnya di *market place*

online. Pola hidup yang seperti ini semakin diperkuat oleh keberadaan covid-19, yang membatasi aktivitas keluar rumah setiap orang, sehingga untuk memenuhi kebutuhannya, berselancar di *market place* adalah salah satu solusinya (Permana et al., 2021).

Pemanfaatan internet untuk kegiatan jual beli sejalan dengan pemanfaatan sebuah halaman web untuk periklanan. Dimana internet dimanfaatkan untuk mempromosikan, menjual dan menjangkau konsumen dimanapun selagi masih terhubung dengan internet. Di Indonesia sendiri *e-commerce* pertama adalah kaskus, yang didirikan tahun 1999 (Mustajibah & Trilaksana, 2021). Dan sejak saat itu, start-up yang bergerak dibidang *e-commerce* semakin bermunculan seperti tokopedia, lazada, shopee, buka lapak, bibli dan lain sebagainya. Keberadaan platform-platform ini memberikan kesempatan bagi para perintis bisnis untuk membangun bisnis mereka yang

dikenal dengan Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UKMK). Salah satu UKMK ini adalah toko Love Baby Store, yang menjalankan proses bisnisnya di platform shopee, toko ini adalah toko yang menyediakan kebutuhan ibu dan bayi serta anak-anak hingga usia 5 tahunan. Sama halnya dengan bisnis pada umumnya, Love Baby Store juga menghadapi yang namanya persaingan bisnis. UKMK yang terus berkembang itu semakin banyak dan berlomba-lomba untuk meningkatkan daya tariknya untuk mendapatkan customer yang lebih banyak. Segala upaya akan dilakukan baik dari segi harga, pelayanan, kualitas barang, periklanan dan sebagainya. Selain itu, hambatan terkait masih rendahnya angka yang meleak teknologi dari calon pembeli, sehingga proses transaksi yang memang dilakukan secara online menjadi terhambat.



**Gambar 1** Data penjualan harian  
Sumber : (Toko Love Baby Store, 2022)

Agar aktivitas bisnis toko dapat tetap berjalan dengan baik, memiliki daya saing dan juga tentunya mempermudah konsumen, maka dirancanglah sebuah item set belanja murah yang didalamnya memuat item item belanja yang sering dibeli oleh konsumen secara bersamaan. Untuk membuat ini, diperlukan informasi pola pembelian konsumen, yakni bagaimana korelasi antara barang yang satu dengan yang lainnya dan probabilitas dibeli dalam waktu yang bersamaan. Informasi berasal dari analisis data-data yang telah ada, yakni data dari penjualan sebelumnya. Data yang akan diolah adalah data dari 3 bulan terakhir (dari penjualan maret, april dan mei) dan akan diolah menjadi informasi menggunakan data mining. Data mining sendiri adalah teknik yang digunakan untuk mengelolah data data yang tersedia dalam jumlah besar untuk dijadikan informasi yang dapat berguna untuk si penambang data. Metode yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah Frequent Pattern Growth (FP-Growth) yang mana merupakan algoritma untuk menentukan himpunan data yang sering muncul (frequent item set) dalam sebuah kumpulan data yang besar (Harianto & Eddy, 2020). Dengan algoritma ini kita mengharapkan dapat menemukan item set yang sesuai untuk dijadikan paket belanja murah agar minat customer menjadi semakin bertambah untuk berbelanja di toko Love Baby Store.

## KAJIAN TEORI

### 2.1 *Knowledge Discovery in Database (KDD)*

Teknologi digunakan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan mulai dari proses data hingga berupa hasil analisis yang dapat dikerjakan

dengan komputer. Data terdiri dari data mentah, dan data jadi. Data mentah awalnya berupa data apa adanya yang diperoleh dari sumber ataupun populasi yang digunakan. Kemudian data yang ada diolah dengan menggunakan analisis data sesuai dengan metode dari masing-masing jenis informasi yang diharapkan (KDD) (Triantono & Suryadi, 2021).

### 2.2 *Analysis Association*

Analisis yang berupa analisis asosiasi ini merupakan salah satu cara yang digunakan dalam melakukan analisis terhadap data yang diperoleh (Desi & Agus, 2022). Analisis ini mempunyai contoh yaitu di sebuah supermarket yang menjual berbagai macam produk, setelah di analisa hanya ada barang-barang tertentu yang banyak dibeli konsumen. Oleh karena itu, berdasarkan hasil analisis tersebut pemilik supermarket dapat membuat cara seperti membuat barang yang banyak diminati tersebut berdekatan ataupun dengan memberikan diskon yang menarik, dan apabila toko online bisa memberikan voucher berupa gratis ongkir.

### 2.3 *Frequent Pattern Growth (FP-Growth)*

Frequent Pattern Growth (FP-Growth) merupakan sebuah algoritma yang dapat digunakan untuk menganalisis data untuk memperoleh informasi. Metode ini dibuat untuk merancang item set dengan bantuan FP-Tree (Wahyu, 2021).

### SPSS

SPSS merupakan program aplikasi yang dapat digunakan untuk melakukan pengolahan data statistik. Aplikasi ini dapat digunakan untuk seluruh jenis data dan dapat membuat laporan dalam bentuk tabel, grafik, dan

plot untuk berbagai distribusi maupun statistik deskriptif (Laksamana et al., 2021)

### 2.4 Aplikasi WEKA

Waikato Environment for Knowledge Analysis (WEKA) ialah sebuah software yang digunakan untuk pendidikan dan mesin untuk yang bertujuan untuk memperoleh informasi (Faid et al., 2019).

### METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan pada Toko Love Baby Store yang beralamat di Komplek Ruko Tat Seng Logistik Center, Sei Panas, kec. Batam Center, Kota Batam. Penelitian ini menggunakan data mining yang diperoleh dari data transaksi di Toko Love Baby Store. Data mining kemudian di analisis dengan menggunakan metode Association Rule dan FP-Growth.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 HASIL

Hasil merupakan pengkajian ulang terhadap data-data yang telah diperoleh dari penelitian. Hasil penelitian ini meliputi:

1. Jika konsumen membeli Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot maka juga akan membeli Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]" dengan tingkat kepercayaan sebesar 67%.
2. Penjualan pada bulan Maret diketahui paling banyak konsumen membeli "Mainan Mandi Anak Bentuk Kura Kura Berenang Di Kolam Renang/ Toy Turtle" sebanyak 4 atau 20% dan paling

3. Penjualan pada bulan April diketahui bahwa urutan penjualan paling banyak adalah "Rompi Pelampung Vest Renang Anak Swimvest Ukuran S, M, L" sebanyak 5 buah (17,9%), kemudian "Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot" sebanyak 3 buah (10,7%).
4. Penjualan pada bulan Mei diketahui bahwa urutan penjualan paling banyak adalah "Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang" sebanyak 4 buah (14,3%), kemudian "Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot" sebanyak 4 buah (14,3%) dan "Sepatu Prewalker Socks Anti Slip Kaos Kaki Anak Bayi" sebanyak 2 (7,1%)
5. Kesimpulannya adalah dari data transaksi selama 3 bulan diketahui data penjualan yang paling banyak di beli oleh konsumen adalah "Mainan Mandi Anak Bentuk Kura Kura Berenang Di Kolam Renang/ Toy Turtle", "Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]", "Rompi Pelampung Vest Renang Anak Swimvest Ukuran S, M, L", "Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot", "Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang", "Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot" dan "Sepatu Prewalker Socks Anti Slip Kaos Kaki

Anak Bayi". Sehingga di peroleh item set yaitu "Jika konsumen membeli Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot maka juga akan membeli Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]" dengan tingkat kepercayaan sebesar 67%". Kemudian manfaat dari penelitian ini untuk toko Love Baby Store yaitu dapat mengetahui pola pembelian konsumen terhadap barang yang dijualnya, dapat juga mengetahui barang-barang apa saja yang banyak diminati konsumen, setelah mengetahuinya dari hasil analisis ini dapat di bandingkan dengan besaran harga setiap item nya dan juga promo-promo yang

berlaku yang dirasa paling berpengaruh terhadap banyaknya penjualan di toko Love Baby Store. Selain itu toko Love Baby Store dapat menerapkan adanya item set untuk membuat harga lebih murah. Item set yang dilakukan bisa diberikan harga lebih murah apabila konsumen membeli 2 item set dalam sekali check out.

#### 4.2 PEMBAHASAN

##### 1. Pengolahan Data

Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan aplikasi *microsoft excel*. Data tersebut dapat dilihat pada tabel 1. Pada tabel 1 terdapat transaksi penjualan di toko Lovebaby Store selama 3 bulan yang diambil secara random.

**Tabel 1** Data Transaksi Di Toko Lovebaby Store

Waktu Pemesanan	Trans	Produk
2022-05-19 06:44	T01	Bantal Hamil / Maternity Pillow / Bantal Ibu Hamil
2022-05-19 08:07	T02	Sedotan Ingus Bayi Pembersih Hidung Nasal Aspirator Nose Cleaner Stationery Set Tas / 7in1 Alat Tulis Set Tas / Paket Alat Tulis / Set Alat Tulis Sekolah Sikat Gigi Jari Bayi Silikon Lembut Dengan Kotak Mosquito Repellent Penangkal Nyamuk Tempelan Pin Anti Nyamuk Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang Puzzle Jigsaw Animal Mainan Anak Berkualitas Kaos Kaki Panjang 3 Warna / Kaos Kaki Bayi / Kaos Kaki Korea Sepatu Prewalker Socks Anti Slip Kaos Kaki Anak Bayi Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang
2022-05-19 08:11	T3	Mainan Edukasi Anak Bayi Dengan Musik Musical Box Fancy Cube Puzzle Box Mainan Edukasi Bus Puzzle Xylophone Music 3 In 1 Anak

(Sumber: Data Transaksi Love Baby Store, 2022)

Berdasarkan data transaksi pada tabel 1. yang berjumlah 50 transaksi kemudian akan dilakukan perhitungan *Association Rule Mining*.

Pada tahapan *Association Rules Mining* dilakukan perhitungan terhadap frekuensi kemunculan tiap item dan nilai *support* menggunakan rumus seperti tabel 2.

### 2. *Association Rules Mining*

**Tabel 2. Frekuensi dan Support Item Produk Transaksi**

PRODUK	Frek	SUPPORT %
Bantal Hamil / Maternity Pillow / Bantal Ibu Hamil	2	18.2
Sedotan Ingus Bayi Pembersih Hidung Nasal Aspirator Nose Cleaner	1	9.1
Stationery Set Tas / 7in1 Alat Tulis Set Tas / Paket Alat Tulis / Set Alat Tulis Sekolah	1	9.1
Sikat Gigi Jari Bayi Silikon Lembut Dengan Kotak	2	18.2
Mosquito Repellent Penangkal Nyamuk Tempelan Pin Anti Nyamuk	2	18.2
Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang	5	45.5

(Sumber: Olah Data, 2022)

Berdasarkan tabel 2. selanjutnya akan diasukmsikan *minimum support* ialah 20%. Sehingga nilai yang berada dibawah minimum support akan di eliminasi. Pada tahap ini sangat berpengaruh untuk tahap berikutnya. Pada tabel 1. pada frekuensi 1 dan 2

mempunyai nilai presentase kurang dari 20% sehingga data ini harus dibuang. Selanjutnya disajikan tabel 2..

Pada tabel 3. berisi tentang frekuensi semua item produk yang sesuai dengan *minimum support*

**Tabel 3. Frekuensi Semua Item Produk Sesuai *Minimum Support***

PRODUK	Frek	SUPPORT %
Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang	5	45.5
Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot	8	72.7
Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]	3	27.3
Mainan Mandi Anak Bentuk Kura Kura Berenang Di Kolam Renang/ Toy Turtle	4	36.4
Rompi Pelampung Vest Renang Anak Swimvest Ukuran S, M, L	5	45.5

(Sumber: Olah Data, 2022)

Berdasarkan tabel 3. diketahui bahwa frekuensi 1 dan 2 sudah dihilangkan sesuai dengan *minimum support*. Sehingga hanya tersisa 5 item dengan masing-masing frekuensi 5 (45,5%), 8(72,7%), 3(27,3%), 4(36,4%) dan 5(45,5%).

Kemudian setelah menghilangkan produk yang di bawah *minimum support*, langkah selanjutnya adalah menetapkan produk yang memiliki frekuensi tertinggi dapat dilihat pada tabel 4.

**Tabel 4. Urutan Item Produk Berdasarkan frekuensi Tertinggi**

PRODUK	Frek	SUPPORT %
Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot	8	72.7
Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang	5	45.5
Rompi Pelampung Vest Renang Anak Swimvest Ukuran S, M, L	5	45.5
Mainan Mandi Anak Bentuk Kura Kura Berenang Di Kolam Renang/ Toy Turtle	4	36.4
Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]	3	27.3

(Sumber: Olah Data, 2022)

Setelah frekuensi tertinggi dan terendah diurutkan, kemudian dilakukan pemindian data atau dengan menyusun

kembali data yang memenuhi *minimum support* yang disajikan pada tabel 5. berikut.

**Tabel 5. Data Transaksi Setelah Diurutkan**

Trans	Produk
T2	Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang
	Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang
	Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang
	Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang
T4	Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot
	Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot
	Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot
	Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot
	Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]
	Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]

(Sumber: Olah Data, 2022)

Berdasarkan tabel 5. Data Transaksi setelah diurutkan terdapat 6 transaksi yang nilainya diatas nilai *minimum support*.

3. Pembuatan *FP-Tree*

Hasil pembuatan pohon dari transaksi dapat dilihat pada Gambar 1. Pada Gambar 1. *frequent pattern* Panjang  
MMA = Mainan Mobil Anak

Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot

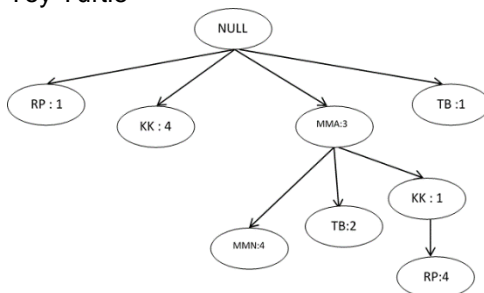
dihasilkan dari semua produk yang ada pada tabel 5. Sebelum di bentuk pohon dari transaksi, dilakukan pengkodean terlebih dahulu yaitu:

Kode:

KK = Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip  
TB = Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]

MMN = Mainan Mandi Anak Bentuk Kura Kura Berenang Di Kolam Renang/ Toy Turtle

RP = Rompi Pelampung Vest Renang Anak Swimvest Ukuran S, M, L



(Gambar 1. Pohon dari semua transaksi)

4. Penggunaan Metode Algoritma FP-Growth

Setelah *FP-Tree* terbentuk, maka selanjutnya adalah penerapan atau penggunaan *FP-Growth* untuk mendapatkan nilai *frequent itemset*. Terdapat banyak sekali hasil dari

*frequent itemset*. Oleh karena itu, diambil nilai item dari pola yang memiliki minimum *support* lebih dari 20%. *Frequent itemset* yang terbentuk ada 4 yang terbagi atas 1- *item set* dan 2- *item set*.

Tabel 6. Hasil Frequent 1 dan 2 Item Set

Item 1	Item 2	Support
Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Sip Panjang		45,5%
Rompi Pelampung Vest Renang Anak Swimvest Ukuran S, M, L		45,5%
Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]		27,2%
Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot	Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]	20%

(Sumber: Olah Data, 2022)

Dari frekuensi item set 1 dan 2 diketahui nama-nama barang yang dihasilkan setelah melakukan analisis *FP-Growth* yang dapat disimpulkan bahwa:

“Jika konsumen membeli Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot maka juga akan membeli Teether Buah/Gigitan Bayi

Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]” dengan tingkat kepercayaan sebesar 67%.

Berdasarkan data transaksi penjualan yang telah diperoleh, diambil sampel random dari tiap-tiap bulan dalam 3 bulan terakhir yang disajikan pada penjelasan berikut.



Berdasarkan olah data penjualan pada bulan Maret tersebut diketahui paling banyak konsumen membeli paling banyak pembelian berikutnya pada “Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa

Berdasarkan olah data pada bulan April diketahui bahwa urutan penjualan paling banyak adalah “Rompi Pelampung Vest Renang Anak Swimvest Ukuran S, M, L” sebanyak 5 buah (17,9%), kemudian “Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot” sebanyak 3 buah (10,7%). Berikut disajikan data penjualan bulan Mei.

Berdasarkan olah data pada bulan Mei diketahui bahwa urutan penjualan paling banyak adalah “Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang” sebanyak 4 buah (14,3%), kemudian “Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot” sebanyak 4 buah (14,3%) dan “Sepatu Prewalker Socks Anti Slip Kaos Kaki Anak Bayi” sebanyak 2 (7,1%)

Dari data transaksi selama 3 bulan diketahui data penjualan yang paling banyak di beli oleh konsumen adalah “Mainan Mandi Anak Bentuk Kura Kura Berenang Di Kolam Renang/ Toy Turtle”, “Teether Buah/Gigitan Bayi Model Buah /Baby Tooth Teether [Tanpa Packingan]”, “Rompi Pelampung Vest Renang Anak Swimvest Ukuran S, M, L”, “Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot”, “Kaos Kaki Korea Bayi Lucu Panjang Premium / Kaos Kaki Anti Slip Panjang”, “Mainan Mobil Anak Monster Zap Jip Off Road 4 Drive Inertial Bigfoot” dan “Sepatu Prewalker Socks Anti Slip Kaos Kaki Anak Bayi”.

“Mainan Mandi Anak Bentuk Kura Kura Berenang Di Kolam Renang/ Toy Turtle” sebanyak 4 atau 20% dan Packingan]” sebanyak 3 buah atau 15%. Selanjutnya data penjualan pada bulan April.

## SIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Simpulan

Banyaknya minat pembelian konsumen dalam membeli barang-barang yang paling banyak tersebut disebabkan oleh beberapa faktor baik dari konsumen maupun dari penjual. Selain konsumen memang membutuhkan barang-barang tersebut, bisa juga dipengaruhi oleh harga dari barang-barang tersebut yang relative murah daripada yang lainnya. Selain itu adanya discount yang berlaku pada setiap item pembelian baik berupa potongan harga ataupun adanya promo free ongkos kirim. Dari pemaparan tersebut merupakan cara untuk memudahkan konsumen dalam berbelanja.

### 5.2 Saran

Saran berdasarkan penelitian ini adalah:

Diharapkan dapat memberikan daya tarik konsumen terhadap produk dengan memberikan promo-promo dan selalu memberikan update barang beserta harga supaya dapat mempengaruhi minat konsumen dalam melakukan pembelian. Diharapkan untuk selalu melakukan analisis pola pembelian terhadap produk dengan selalu memantau data transaksi minimal setiap bulannya supaya dapat memberikan update harga dan barang sesuai dengan kebutuhan yang banyak diperlukan, dan disarankan untuk menerapkan adanya item set dengan

harga yang lebih murah dibandingkan dengan pembelian 1 item set.

Sebagai sumbangan pengetahuan bagi orang lain supaya dapat mengetahui cara menganalisis pola pembelian produk dan membuat item set

untu harga lebih murah dengan menggunakan metode *FP-Growth*.

Supaya dapat dijadikan referensi untuk penelitian berikutnya baik dengan variabel yang sama ataupun dengan variabel yang berbeda.



### DAFTAR PUSTAKA

- Fp-growth, M. A., Silitonga, D. A., & Windarto, A. P. (2022). *Implementasi Market Basket Analysis Menggunakan Association Rule*. 3(2), 101–109. <https://doi.org/10.47065/josh.v3i2.1239>
- Harianto, H., & Eddy, H. (2020). Analisa Data Transaksi Penjualan Barang Menggunakan Algoritme Apriori Dan Fp-Growth. *Jnanaloka*, 35–43. <https://doi.org/10.36802/Jnanaloka.2020.V1-No1-6>
- Mustajibah, T., & Trilaksana, A. (2021). Dinamika E-Commerce Di Indonesia Tahun 1999-2015. *Avatara*, 10(3), 3–11.
- Nurjayadi, R., & Kristiana, T. (2019). Penerapan Association Rule Menggunakan Algoritma. *Indonesian Journal On Computer And Information Technology*, 4(September), 205–214.
- Permana, A. E., Reyhan, A. M., Rafli, H., & Aini, N. (2021). Analisa Transaksi Belanja Online Pada Masa Pandemi. *Jurnal Teknoinfo*, 15(1), 32–37.
- Triantono, A., & Suryadi, A. (2021). Analisis Penempatan Produk Dengan Metode Market Basket

Analysis Dan Activity Relationship Chart (Studi Kasus: Sakinah Supermarket). *Juminten*, 2(6), 13–24.

<https://doi.org/10.33005/Juminten.V2i6.358>

- Wahyu, I. N. (2021). *Analisis Yang Mempengaruhi Niat Bertransaksi Online E-Commerce Shopee Di Kota Denpasar Provinsi Bali Analysis That Affects Intention To Transact Online At Shopee E-Commerce In Denpasar City , Bali Province*. 1(2), 70–81.

	<p>Biodata Penulis pertama, <b>Onesimo Zai</b>, merupakan mahasiswa Prodi Sistem Informasi Univeristas Putera Bata</p>
	<p>Biodata Penulis kedua, <b>Rika Harman</b>, <b>S.Kom.,M.Si.</b> Merupakan Dosen Prodi Sistem Informasi Universitas Putera Batam</p>