

## ABSTRAK

# PENENTUAN PAKET *BUNDLING* DAN PROMO MENGUNAKAN FP-GROWTH BERDASARKAN *BEHAVIOR COSTUMER*

Oleh  
Niken Pratiwi  
NIM 20102003

Strategi penjualan yang efektif merupakan faktor penting untuk kesuksesan bisnis di tengah persaingan ketat dalam retail *online/e-commerce*. Retail *online/e-commerce* menyimpan data penjualan yang melimpah yang seringkali tidak dimanfaatkan sebagai strategi penjualan. Penelitian ini bertujuan mengoptimalkan data penjualan retail *online/e-commerce* Shopee Bulan April dan Juni Tahun 2022 sebagai strategi penjualan. Strategi penjualan yang dilakukan yaitu dengan membuat paket *bundling* dan promo. Penentuan paket *bundling* dan promo dilakukan menggunakan teknik data mining, khususnya algoritma FP-Growth dalam metode asosiasi berdasarkan pemahaman *behavior costumer*/perilaku pelanggan. Hasil analisis menghasilkan 14 paket *bundling* atau aturan, dengan 10 diantaranya memiliki aturan yang berbeda. Hasil *bundling* yang terbentuk memiliki keefektifitasan nilai *minimum support* 0,0005, *confidence* 1, dan *lift ratio* tertinggi 445,69. Hasil *bundling* yang terbentuk juga telah memiliki harga paket promo yang ditentukan menggunakan metode *dynamic pricing*. Dengan demikian, hasil penelitian ini mampu membuat paket *bundling* dan promo menggunakan FP-Growth berdasarkan *behavior costumer* sebagai strategi penjualan di tengah persaingan ketat dalam *retail online/e-commerce*.

**Kata Kunci : Behavior Costumer, Data Mining, FP-Growth, Paket Bundling dan Promo, Strategi Penjualan**