

ABSTRAK

Khairunnisa Nadhilah (12190391), Teknik Data Mining Menggunakan Metode K-Means Untuk Pengelompokan Menu Terlaris Pada Restoran KFC (Studi Kasus : KFC MT. Haryono)

Permasalahan yang terjadi pada penelitian ini mengenai analisis penjualan menu yang diminati konsumen. Terkadang pihak restoran mengalami kekurangan stok dengan kategori menu tertentu padahal minat konsumen banyak pada menu tersebut sedangkan pada menu lainnya kurang peminatnya namun jumlah stoknya cukup banyak. Hal ini tentu akan berakibat pada kurang baiknya dalam proses manajemen penjualan kedepannya serta kepuasan pelanggan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode K-Means, dimana data penjualan dapat dikelompokkan ke dalam beberapa kluster berdasarkan kesamaan pola penjualan, sehingga dapat membantu manajemen dalam menentukan menu yang menjadi favorit konsumen. Tujuan dari penelitian ini untuk mengidentifikasi dan memahami pola penjualan menu di restoran tersebut serta menerapkan metode *K-Means* untuk memprediksi menu terlaris dengan memanfaatkan data penjualan. Tahapan dalam penelitian ini mencakup pengumpulan data berupa pengamatan langsung, wawancara dan studi literatur serta teknik data mining berupa seleksi data, pre-proses, transformasi, data mining dan evaluasi. Hasil penelitian ini diketahui data yang paling banyak terjual dan masuk dalam kelompok menu terlaris terdiri dari 14 menu yaitu pada menu dengan kode 1, 60, 71, 90, 100, 122, 123, 126, 205, 208, 212, 232, 235 dan 238.

Kata Kunci : Pengelompokan , Menu, Terlaris, K-Means

**UNIVERSITAS
NUSA MANDIRI**

ABSTRACT

Khairunnisa Nadhilah (12190391), Data Mining Technique Using K-Means Method for Menu Grouping Bestsellers at KFC Restaurants (Case Study: KFC MT. Haryono)

The problem that occurs in this study is regarding the analysis of menu sales that consumers are interested in. Sometimes the restaurant experiences a shortage of stock with certain menu categories even though there is a lot of consumer interest in the menu while other menus are less popular but the amount of stock is quite a lot. This will certainly result in less good in the future sales management process and customer satisfaction. The method used in this research is the K-Means method, where sales data can be grouped into several clusters based on the similarity of sales patterns, so that it can help management in determining the menu that is a consumer favorite. The purpose of this research is to identify and understand the menu sales patterns in the restaurant and apply the K-Means method to predict the best-selling menu by utilizing sales data. The stages in this research include data collection in the form of direct observation, interviews and literature studies as well as data mining techniques in the form of data selection, pre-processing, transformation, data mining and evaluation. The results of this study are known to be the most sold data and included in the best-selling menu group consisting of 14 menus, namely the menu with codes 1, 60, 71, 90, 100, 122, 123, 126, 205, 208, 212, 232, 235 and 238.

Keywords: Grouping, Menu, Bestseller, K-Means

**UNIVERSITAS
NUSA MANDIRI**