

## ABSTRAK

Apotek adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan obat-obatan. Dimana perusahaan ini setiap harinya harus mencukupi kebutuhan konsumen baik pribadi maupun apotek lainnyadan dituntut untuk mengambil keputusan yang tepat dalam menentukan strategi penjualan. Agar dapat melakukan hal tersebut perusahaan membutuhkan sumber informasi yang konkret untuk dianalisis lebih lanjut. Pada Apotek khususnya di PT. Sehat Anugerah Pharmindo, terdapat beberapa masalah yang kerap muncul mengenai penjualan dimana apotek ini kesulitan mendapatkan informasi penjualan produk perperiodenya sehingga terdapat kesulitan untuk mendapatkan informasi mengenai obat yang banyak dicari atau obat yang dibeli dalam waktu bersamaan sehingga menimbulkan ketidak optimalan penjualan pada saat salah satu obat atau obat-obat yang biasa dibeli secara bersamaan tidak tersedia. Dengan tersedianya banyak data yang tidak dimanfaatkan secara optimal dan belum ada sistem atau metode yang dapat digunakan untuk merancang strategi bisnis guna meningkatkan penjualan. Penggunaan metode Algoritma Apriori dapat menjadi solusi untuk masalah tersebut. Dengan menerapkan data mining menggunakan algoritma Apriori, kita dapat mengetahui jenis atau merek obat yang akan diminati dimasa depan atau strategi yang tepat untuk masa depan. Penelitian ini menghasilkan sebuah sistem yang membantu menganalisis dan memprediksi penjualan produk sesuai dengan kebutuhan apotek.

**Kata kunci:** *algoritma apriori, sistem, apotek, data mining, prediksi.*

## **ABSTRACT**

*Apotek is a company engaged in the sale of medicine. Where this company every day must meet the needs of consumers both personal and other pharmacies and are required to take the right decisions in determining sales strategies. In order to do this, companies need concrete sources of information for further analysis. At pharmacies, especially at PT. Sehat Anugerah Pharmindo, there are several problems that often arise regarding sales where this pharmacy has difficulty getting information on product sales per period so that there is difficulty in getting information about medicine that are sought after or medicine purchased at the same time, causing non-optimal sales when one the product that are commonly purchased concurrently are not available. The availability of abundant data is not used as much as possible and there is no decision support system and method that can be used to design a business strategy to increase sales. The use of the Apriori Algorithm method should be a solution for this. By implementing data mining using a priori algorithms to find out what types or brands of medicine are in demand in the future or future strategies. This research produces a system that can help analyze and predict sales products according to the needs of pharmacies.*

*Keywords: apriori algorithm, system, pharmacy, data mining, prediction.*