

ABSTRAK

Tania Rizgitta, NPM: 535150034 **SISTEM ANALISIS KINERJA SALES BERDASARKAN TRANSAKSI PENJUALAN DENGAN REGRESI LINEAR DAN ALGORITMA APRIORI**. Skripsi, Jakarta: Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Tarumanagara, Juli 2019.

Sebuah perusahaan mempunyai *sales* untuk menawarkan produk atau jasa yang dijual. *Sales* ini dianggap sebagai *representative* dari perusahaan dimana *sales* inilah yang memasarkan dan menjual produk perusahaan kepada *customer*. Pentingnya nilai-nilai yang dipegang oleh seorang *sales* sebagai sumber pendapatan bagi perusahaan. Maka dari itu, menganalisis penjualan tiap *sales*, dan mengetahui *sales* yang memiliki kinerja paling baik merupakan hal yang penting bagi perusahaan dalam meningkatkan penjualannya. Maka dari itu, untuk mempermudah menilai kinerja *sales* dibuatlah sebuah sistem dimana perusahaan dapat melihat kinerja *sales* nya dengan parameter-parameter yang sesuai dengan masing-masing perusahaan. Pengujian metode Regresi Linear untuk memprediksi penjualan *sales* berikutnya menggunakan koefisien determinasi yang bernilai antara 54.5% sampai 84.5%. Sedangkan pengujian metode Algoritma Apriori, didapatkan 3 kriteria yang dipilih yaitu memenuhi target penjualan, memenuhi jumlah target total transaksi per tahun per tahun, dan memenuhi jumlah transaksi penjualan maksimum per tahun dan 3 nama dan id *sales* yang menjadi rekomendasi yaitu: id *sales* 98908 (Ekowati), 98912 (Nini Anggraini), dan 98916 (Ronny Rustan).

Kata Kunci: apriori, prediksi, regresi linear, rekomendasi, sales.