

ABSTRAK

Saat ini pertumbuhan pasar *modern* seperti *minimarket* tergolong tinggi, oleh karenanya penting bagi pengelola *minimarket* menyusun strategi pemasaran guna menghadapi persaingan yang ketat dan meningkatkan keuntungan *minimarket*. Salah satu strategi yang dapat digunakan adalah analisis keranjang belanja ialah menggunakan *data mining* dengan memanfaatkan data transaksi penjualan. Selama ini data transaksi penjualan pada toko serba ada Pusat Koperasi Pegawai Negeri (PKPN) Wonosobo belum dimanfaatkan dengan baik, data transaksi tersebut hanya digunakan untuk membuat laporan penjualan.

Menggunakan metode *Weighted Association Rule Mining* (WARM) dengan *Two Phase Algorithm*, data transaksi penjualan dapat dimanfaatkan untuk menganalisis keranjang belanja dan menggali informasi *itemset* yang memiliki asosiasi dan keuntungan tinggi. Pada WARM terdapat dua jenis pembobotan yaitu jumlah *itemset* terjual dan jumlah keuntungan setiap *unit* barang. Kemudian dengan menggunakan *Two Phase Algorithm*, dimana pengelola toko memasukkan nilai *minimum utility threshold* dan nilai *minimum utility threshold* maka *knowledge* akan ditemukan.

Knowledge yang dihasilkan berupa *itemset* yang memiliki nilai asosiasi dan keuntungan tinggi. Sebuah *itemset* disebut memiliki nilai *profit* dan asosiasi tinggi apabila memiliki nilai diatas *minimum utility threshold* dan *minimum confidence threshold*. Informasi asosiasi barang yang terjual secara bersamaan didapat digunakan untuk referensi pengaturan tata letak barang pada swalayan dan diharapkan mampu meningkatkan keuntungan bagi pengelola swalayan.

Katakunci: *Weighted Association Rule Mining, Two Phase Algorithm, Market Basket Analysis.*