

PEMANFAATAN APLIKASI RAPIDMINER

Untuk Mengelompokkan Produk Kosmetik
Berdasarkan Data Penjualan



**AMANDA SARTIKA BR. SIREGAR
SUDI SURYADI, S.KOM., M.KOM
GOMAL JUNI YANRIS, S.KOM., M.KOM
MASRIZAL, S.KOM., M.KOM**

Pemanfaatan Aplikasi RapidMiner untuk Mengelompokkan Produk Kosmetik Berdasarkan Data Penjualan

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;

Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;

Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan

penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).

Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Pemanfaatan Aplikasi RapidMiner untuk Mengelompokkan Produk Kosmetik Berdasarkan Data Penjualan

AMANDA SARTIKA BR. SIREGAR

SUDI SURYADI, S.Kom., M.Kom

GOMAL JUNI YANRIS, S.Kom., M.Kom

MASRIZAL, S.Kom., M.Kom



**PEMANFAATAN APLIKASI RAPIDMINER UNTUK MENGELOMPOKKAN
PRODUK KOSMETIK BERDASARKAN DATA PENJUALAN**

**AMANDA SARTIKA BR. SIREGAR, SUDI SURYADI, S.Kom., M.Kom
GOMAL JUNI YANRIS, S.Kom., M.Kom, MASRIZAL, S.Kom., M.Kom**

Editor :
Sahat Parulian Sitorus

Desain Cover :
Nurhasanah

Sumber :
<https://isbn.jndi.my.id/products/pemanfaatan-aplikasi-rapidminer-untuk-mengelompokkan-produk-kosmetik-berdasarkan-data-penjualan>

Tata Letak :
Ida Royani Sitorus

Ukuran :
Jml hal judul 140, Jml hal isi naskah 129, Uk: 14x21 cm

ISBN :
978-634-04-1897-2

Cetakan Pertama :
23 Juli 2025

Hak Cipta 2025, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2025 by PT.JNDI

All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT PT. JASA NIAGA DIGITAL INDONESIA

Jl. H. Maulana Link. VI. Labuhan Ruku, Talawi, Batu Bara, Sumatera Utara 21254

Telp/Wa : 082361274081

<https://isbn.jndi.my.id>

E mail:office@jndi.my.id

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, karunia, dan petunjuk Nya sehingga buku ini yang berjudul “Analisis Laporan Produk Kosmetik (MS Glow Rantauprapat) Metode K Means” dapat diselesaikan dengan baik. Buku ini hadir sebagai kontribusi ilmiah dalam bidang teknologi informasi, khususnya dalam pemanfaatan metode data mining untuk analisis penjualan produk kosmetik berbasis clustering.

Penulis berharap buku ini dapat menjadi referensi yang bermanfaat bagi mahasiswa, pelaku usaha serta pembaca umum yang tertarik dalam penerapan metode data mining untuk pengelolaan data penjualan dan strategi pemasaran berbasis data. Semoga kehadiran buku ini memberikan inspirasi dan menambah wawasan baru bagi

pengembangan teknologi informasi di berbagai sektor usaha.

Rantauprapat, 23 Juli 2025

Penulis

Amanda Sartika Br. Siregar

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
Bab 1 Kenapa Buku Ini Ditulis?	1
Bab 2 Hal Hal Penting Yang Perlu Dipahami	6
2.1 Ngulik Pola Penjualan dari Info Lama.....	6
2.2 Cara Menemukan Pola Tersembunyi	13
2.3 Cara Mengelompokkan Barang Tanpa Ribet	18
2.4 Aplikasi Pintar Buat Bantuin Ngatur Barang.....	26
2.5 Kenapa Jualan Butuh Strategi yang Matang	31
2.6 Cerita Orang Lain yang Pernah Nyoba Duluan ..	34
Bab 3 Siapkan Dulu Info Jualanmu	37
3.1 Gimana Sistem Ini Dirancang	37
3.2 Apa Aja Tantangan yang Dihadapi	40
3.3 Kumpulan Info Penjualan yang Kita Butuhin.....	43
Apa Saja Info yang Perlu Disiapkan?	43
3.4 Proses Mengelompokkan Produk	48
3.5 Coba Praktikkan Lewat Aplikasi	70
3.6 Hasil Awal yang Didapat.....	70
Apa yang Didapat dari Hasil Awal Ini?	73

Kenapa Hasil Ini Penting?.....	74
Bab 4 Apa yang Bisa Kita Tarik dari Hasilnya?.....	76
4.1 Simulasi Awal dengan Bantuan Aplikasi	77
4.2 Proses Bikin Kelompok di Dalam Aplikasi	80
4.3 Produk Mana Aja yang Termasuk Laris dan Biasa Aja?	94
Pengelompokan Produk Jadi 3 Kategori	104
Bab 5 Coba Pakai di Dunia Nyata.....	107
5.1 Apa yang Bisa Diambil dari Hasil Ini	107
Jangan Biarkan Hasilnya Cuma Jadi Angka	107
Hasil Ini Bisa Dipakai Untuk Apa Saja?	108
Ilustrasi Nyata	109
Hasil dan Petunjuk Arah.....	110
5.2 Strategi Buat Tingkatkan Jualan	110
Strategi Buat Produk Laris.....	111
Strategi Buat Produk Cukup Laku	112
Strategi Buat Produk Kurang Diminati	113
Bab 6 Gimana Manfaatin Wawasan Ini untuk Bisnis.....	115
6.1 Jangan Cuma Paham, Tapi Lakukan	116
6.2 Sesuaikan dengan Karakter Bisnis Sendiri	116
6.3 Angka Bisa Bohong Kalau Gak Dipahami	117

6.4	Rangkuman Langkah yang Bisa Kamu Terapkan	
	Terus.....	118
6.5	Jadi Pemilik Usaha yang Melek Angka & Arah	119
	Penutup Buku	121
	DAFTAR PUSTAKA	122
	TENTANG PENULIS.....	127

PEMANFAATAN APLIKASI RAPIDMINER UNTUK MENGELOMPOKKAN PRODUK KOSMETIK BERDASARKAN DATA PENJUALAN

Buku ini ngajak kamu memahami pola penjualan produk dengan cara yang sederhana dan gak ribet. Cocok buat kamu yang punya usaha, tapi sering bingung: kenapa ada produk yang selalu laris dan ada juga yang sepi pembeli?

Di sini kamu akan belajar gimana caranya ngelompokin produk berdasarkan kebiasaan belanja pelanggan, cukup dari catatan penjualan yang kamu punya. Gak perlu rumus sulit atau istilah teknis. Lewat bantuan aplikasi yang ramah pemula, kamu bisa tahu produk mana yang laris, mana yang biasa aja, dan mana yang butuh perhatian lebih. Dari situ, kamu bisa bikin strategi: atur stok, buat promo, atau gabungin produk ke dalam paket yang menarik.

Semua dibahas dengan gaya bahasa yang ringan dan mudah dipahami. Kalau kamu ingin jualan lebih terarah dan gak lagi asal-asalan, buku ini bisa jadi langkah awal yang tepat.



ISBN 978-634-04-1897-2 (PDF)



9

786340

418972