

ABSTRAK

Kafe Dolomiti atau yang biasa disebut kafe ice cream ini adalah kafe yang bergerak pada bidang kuliner dan sudah berdiri selama 25 tahun. Menu yang disajikan oleh Kafe Dolomiti meliputi ice cream, kopi, snack, western. Promosi adalah salah satu untuk menarik minat pelanggan atau konsumen dengan promosi, orang yang sebelumnya tidak tertarik untuk membeli suatu produk akan menjadi tertarik dan mencoba produk sehingga konsumen melakukan pembelian. Penentuan di dalam mengembangkan promosi agar lebih terarah dan tepat sasaran salah satu caranya adalah mengetahui selera beli konsumen, yang dapat diamati melalui data-data transaksi pembelian. Dalam proses pencarian asosiasi menggunakan bantuan algoritma apriori untuk menghasilkan pola kombinasi data dan rules sebagai ilmu pengetahuan serta informasi penting dari data transaksi pembelian. Algoritma apriori dapat dimanfaatkan dalam proses penjualan di kafe, dengan memberikan hubungan antar data transaksi penjualan, dalam hal ini adalah makanan dan minuman yang dibeli sehingga bisa didapat data pembelian konsumen. Terkadang hasil dari pengolahan data dengan cara sederhana (query) tidak mendapatkan hasil yang efektif karena besarnya volume data yang diolah dan kesulitan untuk melihat asosiasi antara penjualan menu yang satu dengan yang lain. Dalam penelitian Analisa Penjualan makanan dan minuman di Kafe Dolomiti Menggunakan Metode Apriori cocok digunakan pada data yang sudah ditentukan. Pada data transaksi memiliki nilai korelasi negatif lebih banyak daripada nilai korelasi positif. Pada percobaan yang telah dilakukan sebanyak 9 kali pada percobaan ke 9 apabila nilai support terlalu tinggi maka tidak ada item set yang lolos yang digunakan dalam perhitungan apriori.

Kata kunci : Kafe, Promosi, Konsumen, Makanan, Minuman, *Apriori, confident*