

ABSTRAK

KODARO merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang *food and beverage* (F&B) berupa kedai kopi dengan produk yang dijual meliputi minuman dan roti dengan berbagai macam varian rasa. Produk roti sendiri terbagi lagi menjadi dua, yaitu roti kering dan roti basah. Salah satu kendala yang paling sering terjadi bahkan hingga saat ini yaitu terjadinya *losses* akibat produk roti basah yang tidak terjual habis sebelum *expired*. Cara KODARO mengatasi kendala tersebut yaitu dengan menjualnya dengan harga diskon sebesar 50% pada satu hari sebelum *expired* untuk meminimalisasi kerugian. Walaupun demikian, kerugian yang dialami KODARO tetap cukup besar, karena biasanya roti yang terkena penjualan diskon berjumlah banyak, yakni sekitar 30-40 buah per *batch*, di mana satu *batch* produksi berjumlah sekitar 100 buah. Salah satu pengembangan strategi yang dapat dilakukan yaitu dengan melakukan *bundling*. Untuk memperoleh strategi *bundling* yang tepat, dapat dilakukan dengan menganalisis transaksi historis KODARO menggunakan metode *data mining*. Dari hasil analisis data transaksi KODARO selama enam bulan, diperoleh beberapa rekomendasi *bundling* yang dapat diaplikasikan dalam penjualan. Bundling tersebut meliputi satu produk minuman dengan satu roti basah dan bundling terhadap tiga produk roti basah.

Kata kunci: *Data Mining, Market Basket Analysis, Association Rule Mining*