

ABSTRAK

PT. Telkom Indonesia merupakan salah satu bidang jasa layanan informasi komunikasi dan jaringan telekomunikasi. PT. Telkom Indonesia mempunyai *TelkomGroup* yang menerapkan strategi operasional dan bisnis kepada pelanggan untuk menjadi *digital telecommunication company*. Pengembangan strategi pemasaran dalam *meningkatkan* penjualan layanan produk dibutuhkan sebuah strategi pemasaran. Pengembangan strategi pemasaran dengan mengetahui prediksi penjualan terlaris diantara ketiga layanan produk untuk mengantisipasi penjualan dimasa yang akan datang. Layanan produk yang disediakan oleh IndiHome terdiri dari 3 layanan yaitu, *single play*, *dual play* dan *triple play*. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan metode kualitatif dan jenis penelitiannya deskriptif. Data *primer* atau data penjualan diperoleh langsung melalui observasi, wawancara dan sampel data. Data yang digunakan merupakan data penjualan 2 tahun terakhir yaitu data tahun 2022 dan data 2023 untuk prediksi penjualan terlaris untuk mempermudah perusahaan dalam perencanaan penyediaan layanan produk dengan menggunakan metode *data mining* dan algoritma *K-Nearest Neighbor*. Hasil dari penelitian ini *single play* merupakan layanan terlaris, *dual play* dan *triple play* berada pada prediksi kurang laris dikarenakan perubahan pengguna yang semakin mengalami penurunan. Berdasarkan nilai akurasi yang diperoleh penjualan produk terlaris sebesar 66,67% yaitu *single play*.

Kata kunci : telekomunikasi, layanan produk indihome, prediksi penjualan.

ABSTRACT

PT. Telkom Indonesia is one of the service sectors in information communication and telecommunication networks. PT. Telkom Indonesia has TelkomGroup which implements operational and business strategies to become a digital telecommunication company. Marketing strategy development to increase product sales is needed for a marketing strategy. Marketing strategy development by knowing the best-selling sales predictions among the three product services to anticipate sales in the future. The product services provided by IndiHome consist of 3 services, namely, single play, dual play, and triple play. The research method used in this study is a qualitative method and the research type is descriptive. Primary data or sales data is obtained directly through observation, interviews, and data samples. The data used is sales data for the last 2 years, namely data from 2022 and data from 2023 for predicting the best-selling sales to facilitate companies in planning the provision of product services using data mining methods and the K-Nearest Neighbor algorithm. The results of this study indicate that single play is the best-selling service, while dual play and triple play are predicted to be less popular due to changes in users experiencing a decline. Based on the accuracy value obtained, the best-selling product sales are 66.67%, namely single play.

Keywords: *telecommunications; internet product services; sales prediction*

