

## **Abstrak**

Selain digunakan untuk memperoleh dan menyebarkan informasi, internet juga digunakan untuk berbagai kebutuhan lainnya, salah satunya adalah jual – beli atau bisnis secara online. Melihat perkembangan pengguna internet dan pertumbuhan pasar e – commerce di Indonesia, menarik pelaku bisnis untuk memanfaatkan keberadaan sejumlah online marketplace sebagai tempat pemasaran produk. Akan tetapi, pelaku bisnis harus mampu bersaing dengan kompetitor dengan jumlah yang sangat banyak pada kategori produk yang sejenis. Permasalahan lainnya adalah kesalahan dalam memprediksi penjualan dan kurangnya informasi mengenai pola pasar dapat mengakibatkan kerugian bagi pelaku bisnis. Akan tetapi, penelitian mengenai pelaku bisnis dengan metode pohon keputusan tidak banyak dilakukan di Indonesia. Pada penelitian ini, kami membangun model prediksi penjualan berdasarkan data penjualan produk tas pria & wanita di salah satu online marketplace terbesar di Indonesia yaitu Tokopedia. Proses pengambilan data dilakukan dengan teknik data mining. Model prediksi penjualan dibangun dengan pendekatan klasifikasi dan metode pohon keputusan CHAID. Penelitian ini akan menggambarkan pola pasar yang terbentuk dari karakteristik data. Dari pohon keputusan yang terbentuk, kami dapat memprediksi potensi penjualan produk berdasarkan jumlah viewer, rating, dan tipe produk tas pria & wanita.