

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan ketatnya persaingan dibidang usaha penjualan pakaian, para pengusaha dituntut untuk melakukan pelayanan yang optimal terhadap para konsumennya agar mendapatkan kepuasan saat membeli barang. Seperti yang dilakukan oleh Toko untuk menarik minat para konsumen dilakukan dengan cara memberikan harga yang lebih murah dan terjangkau dengan toko lain yang ada di sekitar Bandar Lampung salah satunya Perusahaan *Dropship* Bandar Lampung.

Perusahaan *Dropship* Bandar Lampung masih termasuk perusahaan kecil dan berproduksi masih dibawah kapasitas produksi yang dimilikinya. Berkat ketekunan dan keuletan pemilik perusahaan dalam meningkatkan usahanya, maka perusahaan dapat berkembang dengan baik dan permintaan konsumen terhadap barang yang di jual dari tahun ke tahun semakin meningkat. Kegiatan umum di *Dropship* Bandar Lampung yaitu meliputi proses *Scrap* Barang. *Scrap* barang dilakukan dengan menggunakan Aplikasi ITK (Instan Toko). Apabila barang sudah di *scrap* maka langkah selanjutnya adalah *upload* barang, melakukan tanya-jawab, dan melakukan pembukuan. Setelah proses pemesanan selesai selanjutnya adalah proses pencarian barang, apabila barang yang di order ada maka pemesanan akan di proses dan apabila barang yang di order tidak ada maka pihak admin akan melakukan konfirmasi ke bagian *customer* bahwa barang yang di ordernya tersebut sedang kosong. Apabila *customer* telah menerima konfirmasi dari pihak admin maka pihak admin akan melakukan penolakan pada orderan.

Barang yang di proses akan dikirim ke *Customer* menggunakan jasa kurir JNER dan akan dikemas dengan packing yang rapih dan akan sampai ke *customer* dalam waktu kurag lebih 3 – 4 hari.

Di *Dropship* Bandar Lampung ada 3 bagian pekerja, yaitu :

1. PIMPINAN

Pimpinan bertugas mengambil keputusan dan juga mengarahkan proses bisnis yang sedang berjalan. Selain itu mengatur kebijakan strategi pasar perusahaan.

2. BENDAHARA

Bendahara adalah orang yang melakukan pemrosesan barang apabila ada orderan yang masuk dan bendahara juga bertugas melakukan penarikan dana/pencairan dana apabila barang yang dikirim telah sampai kepada pembeli.

3. ADMIN

Bagian Admin bertugas untuk melakukan *Scrap* Barang, *Upload* Barang, *Update* jumlah Barang, *Customer Service*, dan Pembukuan.

Berdasarkan pengelolaan data dari penjualan pada Perusahaan *Dropship* Bandar Lampung mengakibatkan adanya transaksi jual beli yang membuat *Dropship* Bandar Lampung mempunyai berbagai data seperti data persediaan barang dan data transaksi penjualan sehari-hari. Sehingga terdapat beberapa kendala pada transaksi penjualan sehari-hari yaitu menimbulkan penumpukan data, karena banyaknya transaksi penjualan yang terjadi setiap harinya. Begitupun dalam hal stok persediaan barang yaitu terjadi ketidak sesuaian antara stok dengan barang yang dibutuhkan dan dalam penempatan barang, *Dropship* Bandar Lampung masih berdasarkan penggolongan barang yang berasal dari pendapat manajemen saja, sehingga pihak *Dropship* Bandar Lampung harus membutuhkan waktu dalam pengambilan barang ketika ada konsumen yang membeli.

Istilah data mining mulai dikenal sejak tahun 1990, ketika pekerjaan pemanfaatan data menjadi sesuatu yang penting dalam berbagai bidang, mulai dari bidang akademik, bisnis hingga medis. Munculnya data mining didasarkan pada jumlah data yang tersimpan dalam basis data semakin besar. Dalam berbagai literatur, teori-teori pada data mining sudah ada sejak lama seperti antara lain *Naïve-Bayes* dan *Nearest Neighbour*, *Pohon Keputusan*, *aturan asosiasi*, *KMeans Clustering* dan *text mining*. Data mining disebut

juga dengan knowledge-discovery in database (KDD) ataupun pattern recognition. Istilah KDD atau disebut penemuan pengetahuan data karena tujuan utama data mining adalah untuk memanfaatkan data dalam basis data dengan mengolahnya sehingga menghasilkan informasi baru yang berguna. Sedangkan istilah *pattern recognition* atau disebut pengenalan pola mempunyai tujuan pengetahuan yang akan digali dari dalam bongkahan data yang sedang dihadapi (Prasetyo, 2014).

Solusi dari masalah yang dihadapi oleh Perusahaan *Dropship* Bandar Lampung maka akan menggunakan data *mining* untuk menentukan letak barang yang nantinya akan bermanfaat sebagai bahan pertimbangan konsumen sebelum membeli. Pada penelitian ini akan mengelompokan serta mencari pola dari penjualan barang yang sering muncul bersamaan menggunakan algoritma Algoritma Apriori yang merupakan salah satu metode *Association Rules* cocok untuk diterapkan bila terdapat beberapa hubungan *item* yang ingin dianalisis. Dengan dibangunnya aplikasi ini akan dicari sebuah pola dari penjualan barang dengan nilai di atas rata-rata dari satu bulan yang nantinya akan digunakan sebagai acuan menentukan letak barang dan persediaan barang untuk memaksimalkan data penjualan yang ada pada Perusahaan *Dropship* Bandar Lampung.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana menentukan pola pemilihan barang menggunakan algoritma apriori?
2. Bagaimana menjaga agar stok barang tetap stabil untuk menjaga kesetiaan pelanggan ?
3. Bagaimana penerapan data *mining* untuk analisis pola penjualan menggunakan algoritma apriori?

1.3. Batasan Masalah

Setiap penelitian yang sifatnya ilmiah sudah tentu memiliki batasan masalah.

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Hanya membahas data penjualan barang
2. Tidak menerapkan aplikasi penjualan barang
3. Hanya merancang model pola pada penjualan barang
4. Data yang digunakan adalah penjualan dari tahun 2018-2019
5. Sumber yang didapat adalah data sekunder yaitu TokoPedia.Com

1.4. Tujuan Penelitian

Setiap penelitian yang sifatnya ilmiah sudah tentu mempunyai tujuan dan sasaran. Tujuan dalam penelitian adalah :

1. Untuk menentukan pemilihan barang menggunakan algoritma apriori.
2. Untuk menjaga agar stok barang tetap stabil sehingga dapat menjaga kesetiaan pelanggan.
3. Untuk menentukan letak barang yang nantinya akan bermanfaat sebagai bahan pertimbangan konsumen sebelum membeli.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah :

1. Dapat menentukan pemilihan barang sesuai dengan stok yang ada di *Dropship* Bandar Lampung.
2. Dapat mengatasi agar tidak terjadi ketidak sesuaian antara stok dengan barang yang dibutuhkan oleh pelanggan.
3. Penerapan data *mining* untuk analisis pola penjualan menggunakan algoritma apriori sehingga dapat mencari pola dari penjualan barang yang sering muncul bersamaan.