

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dengan berkembangnya teknologi yang sangat pesat di era globalisasi saat ini telah memberikan banyak manfaat bagi kemajuan diberbagai aspek sosial. Penggunaan teknologi oleh manusia dalam membantu menyelesaikan pekerjaan merupakan hal yang menjadi keharusan dalam kehidupan. Perkembangan teknologi ini juga harus di ikuti oleh perkembangan Sumber Daya Manusia (SDM) dengan mengikuti perkembangan Sumber Daya Manusia maka teknologi dapat disesuaikan dengan kebutuhan manusia. Kemajuan teknologi saat ini sudah masuk kedalam semua aspek kehidupan manusia, seperti pendidikan, kesehatan, makanan dan lain-lain (Qoni and Priandika, 2020).

Salah satu bisnis yang populer saat ini adalah bisnis makanan (kuliner). Persaingan bisnis kuliner yang begitu ketat menyebabkan para pelaku bisnis harus menemukan suatu strategi pemasaran yang dapat meningkatkan penjualan. Salah satu cara untuk meningkatkan penjualan adalah dengan cara memanfaatkan data transaksi penjualan makanan. Data dari hasil transaksi penjualan dapat diolah untuk menemukan pola dalam pembelian menu makanan sehingga bisa menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan strategi penjualan selanjutnya.

D'Teras adalah kedai yang menjual berbagai makanan dan minuman. D'Teras dirintis pada tahun 2016 yang berlokasi di Jalan Raya Qurnia Mataram, Kecamatan Seputih Mataram, Kabupaten Lampung Tengah. Ada sekitar 61 menu yang disediakan di kedai D'Teras namun berdasarkan hasil wawancara, owner

kurang mengetahui menu apa saja yang diminati oleh konsumen dan owner pun menyetok bahan-bahan menu secara terbatas untuk menghindari pembusukan jika bahan-bahan tersebut tidak diolah menjadi sebuah menu. Berdasarkan observasi yang dilakukan pengelolaan data penjualan masih dicatat kedalam buku penjualan sehingga D'Teras kurang memahami kebutuhan dan kebiasaan berbelanja pelanggan.

Penemuan penjualan barang yang dibeli oleh pelanggan sangat penting dikarenakan dapat membantu rekomendasi kepada pemilik kedai supaya bisa mengetahui menu apa saja yang paling diminati sehingga bisa mempertahankan menu yang sering dibeli dan menghapus menu yang kurang diminati. Serta pemilik kedai bisa memperkirakan seberapa banyak stok bahan-bahan menu yang akan digunakan. Dengan demikian, kedai bisa mengembangkan strategi penjualan hingga meningkatkan penjualan. Untuk mengatasi masalah yang ada pada D'Teras maka pemilik kedai membutuhkan suatu solusi yang dapat menyediakan informasi yang tepat agar persediaan menu sesuai kebutuhan pelanggan. Data-data transaksi pembelian yang dimiliki oleh Kedai D'Teras dapat dijadikan sebagai analisa perilaku konsumen dalam melakukan transaksi pembelian. Penelitian ini akan menggunakan algoritma *Frequent Pattern Growth (FP-Growth)* untuk memprediksi pola penjualan pelanggan.

Ada beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya mengenai transaksi penjualan atau pembelian konsumen menunjukkan bahwa algoritma *FP-Growth* dapat membantu dalam pembentukan pola pembelian konsumen yang dapat digunakan untuk mengembangkan strategi penjualan dan meningkatkan penjualan, adapun hasil penelitian sebelumnya yaitu, "Prediksi

Tingkat Ketersediaan Stock Sembako Menggunakan Algoritma FP-Growth Dalam Meningkatkan Penjualan” pada 2020 oleh Rahmad Aditiya dan Sarjon Defit untuk mengetahui produk apa saja yang dibeli oleh konsumen dengan ketentuan *minimum* 2 jenis barang menggunakan algoritma *FP-Growth* dengan hasil dapat membantu memprediksi dan menyiapkan *stock* sembako untuk meningkatkan penjualan dan penelitian yang berjudul “Penerapan Algoritma Fp-Growth Pada Data Transaksi Penjualan Untuk Penentuan Tataletak Barang” pada 2021 oleh Munanda dan Monalisa dengan tujuan untuk memprediksi penjualan yang paling banyak terjual dihasilkan item Baju Kaos Pria dan item Celana Pendek Pria sering dibeli bersamaan dengan nilai confidence 15% dan Support 2%. Berdasarkan hasil tersebut peneliti ini merekomendasikan Baju Kaos Pria dan Celana Pendek Pria diletakkan secara berdekatan pada tata letak di Toko Doa Bunda..

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan oleh penulis diatas maka penulis akan menerapkan metode algoritma *FP-Growth* untuk mengetahui pola pembelian menu makanan berdasarkan jumlah transaksi 1717 periode tahun 2022 untuk mengetahui pola kombinasi *itemset* yang dapat digunakan untuk mengembangkan strategi penjualan pada Kedai D’Teras. Penulis akan melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pola Pembelian Konsumen Menggunakan Algoritma FP-Growth (Studi Kasus: D’Teras Lampung Tengah)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah disampaikan, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: “Bagaimana menganalisis pola pembelian konsumen dengan Algoritma *FP-Growth* untuk mengembangkan strategi penjualan pada Kedai D’Teras?”.

1.3 Batasan Masalah

Untuk membatasi agar penelitian ini tidak terlalu meluas, maka penulis melakukan beberapa batasan masalah diantaranya:

1. Data yang digunakan adalah data transaksi penjualan tahun 2022 dengan jumlah 1717 transaksi.
2. *Tools* yang digunakan adalah *Rapidminer*.
3. Rekomendasi berupa kombinasi 2 atau 3 *itemset* menu yang paling diminati konsumen.
4. Objek yang menjadi sasaran penelitian adalah Kedai D'Teras.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah menemukan informasi berupa pola pembelian konsumen pada data transaksi penjualan dengan menerapkan Algoritma *FP-Growth* untuk menyusun strategi bisnis sehingga dapat meningkatkan penjualan pada Kedai D'Teras.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan penulis berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan adalah:

1. Membantu pemilik kedai untuk mengetahui menu apa saja yang paling diminati oleh konsumen sehingga bisa mempertahankan menu yang sering dibeli dan menghapus menu yang kurang diminati. Dengan menerapkan pola pembelian konsumen diharapkan kedai bisa mengembangkan strategi bisnis dan meningkatkan penjualan.

2. Meningkatkan wawasan dan ilmu pengetahuan penulis dalam menganalisis data untuk mengetahui pola pembelian konsumen dengan menerapkan algoritma *FP-Growth*.