

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang**

Saat ini teknologi informasi berkembang begitu cepat sehingga kebutuhan terhadap informasi semakin meningkat. Meskipun teknologi informasi khususnya komputasi telah berkembang di berbagai bidang, namun masih banyak perusahaan tidak memanfaatkan secara optimum. Perusahaan biasanya memiliki data historis transaksi penjualan dari bulan ke bulan, namun sayangnya hanya digunakan sebagai laporan mingguan dan bulanan saja. Jika semakin lama dibiarkan, maka akan terjadi pertumbuhan data yang menimbulkan kaya data namun miskin informasi. Data yang tidak diolah ini hanya akan mengakibatkan penumpukan data yang tidak bermanfaat (Riszky and Sadikin, 2019). Ketatnya persaingan pada sektor penjualan, membuat pelaku usaha harus pintar dalam menganalisis pasar dengan menggali data penjualan yang lalu, selain itu, barang yang dijual pun menjadi salah satu faktor yang harus dianalisis supaya kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi sehingga promo – promo yang di adakan menjadi tepat sasaran (Putra, Haryanto, and Dolphina, 2018).

Gallery Guns Wristbands merupakan toko yang menjual pakaian dan aksesoris bermerk yang beralamatkan di Jalan ZA Pagar Alam, Rajabasa Kota Bandar Lampung. Gallery Guns Wristbands berdiri tahun 2013, Gallery Guns Wristbands menjual barang-barang tersebut disuplai langsung dari beberapa supplier. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada Gallery Guns Wristbands proses penjualan yang berjalan telah menggunakan aplikasi *Microsoft Excel* namun Gallery Guns Wristbands kurang memahami kebutuhan dan kebiasaan berbelanja pelanggan. Oleh karena itu promosi dapat dilakukan untuk menarik minat calon pelanggan akan tetapi informasi yang diberikan terkadang kurang lengkap, sementara itu salah satu kebiasaan berbelanja pelanggan

yang perlu diketahui adalah apa saja barang-barang yang sering dibeli bersamaan oleh pelanggan. Untuk mendapatkan barang-barang yang sering dibeli bersamaan tersebut bisa melalui penggalian informasi pada data transaksi penjualan barang (Iswandi *et al.*, 2020). Penemuan pola barang yang dibeli oleh pelanggan sangat penting dikarenakan dapat membantu rekomendasi promosi produk sehingga strategi pemasaran menjadi lebih tepat sasaran (Saputra, Wasiyanti and Nugraha, 2020).

Solusi dari masalah di atas maka peneliti akan menerapkan data *mining* untuk menganalisis pola keranjang pasar dalam transaksi penjualan dengan menggunakan algoritma apriori. Data *mining* adalah salah satu yang dapat digunakan untuk mengolah data-data yang menumpuk (Tida and Zubair, 2022). Pengelolaan data *mining* pada transaksi penjualan di Gallery Guns Wristbands akan diolah menggunakan proses algoritma apriori untuk mengetahui informasi dengan terkaitan produk yang telah dibeli oleh pelanggan sehingga dapat memanfaatkan data informasi untuk strategi penjualan. Sera penggalian data yang sudah lama terjadi dapat dijadikan referensi didalam manajemen Gallery Guns Wristbands. Tidak hanya digunakan untuk keperluan administrasi setiap periode saja, tetapi juga dapat digunakan sebagai solusi pengambilan keputusan agar dapat memaksimalkan data penjualan yang ada pada Gallery Guns Wristbands.

## **1.2.Rumusan Masalah**

Berdasarkan paparan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut ini :

1. Bagaimana mengetahui kebutuhan dan kebiasaan berbelanja pelanggan dengan algoritma Apriori ?
2. Bagaimana menganalisis data penjualan dengan menggunakan algoritma Apriori?

3. Bagaimana penerapan data *mining* untuk analisis pola penjualan menggunakan algoritma Apriori?

### **1.3.Tujuan Penelitian**

Berdasarkan paparan rumusan masalah diatas maka dapat disimpulkan tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kebutuhan dan kebiasaan berbelanja pelanggan dengan algoritma Apriori.
2. Untuk menganalisis data penjualan dengan menggunakan algoritma Apriori.
3. Menerapkan data *mining* untuk analisis pola penjualan menggunakan algoritma Apriori.

### **1.4.Batasan Masalah**

Berdasarkan uraian yang di kemukan di latar belakang, maka rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Data yang digunakan adalah data primer tahun 2021-2022
2. Hanya membahas keranjang pasar pada transaksi penjualan.
3. Tidak menerapkan aplikasi penjualan barang.
4. Hanya menganalisis *dataset* pada pola penjualan barang.

### **1.5.Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian terbagi menjadi 3 bagian diantaranya sebagai berikut:

1. Dapat memberikan hasil rekomendasi barang yang akan di sediakan.

2. Menghasilkan aturan asosiasi yang merupakan hubungan keterkaitan tingkat keberhasilan atau ketidak berhasilan suatu barang terhadap tingkat keberhasilan atau ketidak berhasilan dalam transaksi penjualan.
3. Menghasilkan informasi yang dapat dipakai untuk perbaikan proses transaksi penjualan barang.