

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bidang industri atau perusahaan saat ini sangat tidak lepas dari pemanfaatan pengembangan sistem informasi dalam kebutuhan aktivitas kinerjanya dalam dua dasawarsa terakhir perkembangan teknologi semakin pesat, hal ini ditandai dengan semakin tingginya kebutuhan akan sistem informasi di beberapa bidang industri yang ada di Indonesia saat ini, karena sistem informasi dapat dianalogikan sebagai sebuah perintah dari segala bidang organisasi yang terdapat di bidang industri atau perusahaan tersebut. Salah satu bidang yang paling penting dalam sebuah industri atau perusahaan adalah pemasaran, Pemasaran merupakan salah satu bagian pokok yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan memperoleh laba.

Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, dimana perusahaan secara langsung berhubungan dengan konsumen. Salah satu kegiatan pemasaran adalah menganalisa pasar atau *market* dari konsumen saat ini. Setiap perusahaan memiliki sistem yang berbeda dalam melakukan usahanya, secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian. (Hardianti, 2012).

Konsumsi masyarakat yang tinggi mendorong perusahaan untuk selalu melakukan perbaikan pada produk yang akan diproduksi dan penjualan.

Kualitas produk dan strategi penjualan yang baik, dapat mendorong peningkatan penjualan yang berguna untuk menguasai pangsa pasar dan meraih keuntungan yang optimal. (Kurniadi Fajar, 2012)

Pada sistem yang akan diusulkan pada penelitian ini menggunakan metode *Market Basket Analysis* (MBA), sebagai pendekatan dalam analisis pangsa pasar, yang bertujuan untuk mengetahui produk-produk apa saja yang paling diminati oleh pelanggan yang berguna untuk membantu pihak manajemen Irlanda Alumunium dalam pengambilan keputusan untuk memproduksi produk yang paling diminati oleh pelanggan agar memperoleh keuntungan yang optimal, selain itu juga sistem yang akan dibangun nantinya bertujuan untuk membantu Irlanda Alumunium untuk mengelola data penjualan, dengan adanya sistem yang akan dibangun dengan pemanfaatan metode *Market Basket Analysis* (MBA) didalam sistem, diharapkan Irlanda Alumunium dapat bersaing dengan usaha industri alumunium lainnya.

Irlanda Alumunium adalah sebuah usaha industri rumahan yang bergerak dalam bidang penjualan alumunium perlengkapan rumah tangga diantaranya etalase, almari pakaian, rak sepatu, rak piring dan lain sebagainya yang pangsa pasarnya adalah masyarakat ekonomi menengah kebawah. Dalam kegiatan analisa pasar Irlanda Alumunium masih manual belum terkomputerisasi mengakibatkan beberapa masalah seperti, susahnya pihak manajemen dalam mengetahui produk apa saja yang banyak diminati oleh pelanggan, sehingga mengakibatkan beberapa produk jadi lama terjual yang berdampak pada menurunnya pendapatan penjualan dari Irlanda

Alumunium. Dengan hal ini, Irlanda Alumunium memiliki rencana untuk memperluas pangsa pasar dengan memproduksi produk yang saat ini diminati oleh masyarakat, sehingga dapat meningkatkan omset bagi Irlanda Alumunium dengan penggunaan metode *Market Basket Analysis* (MBA).

Berdasarkan penjelasan di atas, Irlanda Alumunium memerlukan suatu aplikasi yang dapat digunakan untuk mengetahui produk apa saja yang paling diminati oleh pelanggan dengan menggunakan metode *Market Basket Analysis* (MBA) kedalam sistem yang dapat digunakan untuk menganalisa produk yang paling diminati oleh pelanggan berdasarkan analisa terhadap daftar transaksi pelanggan yang sudah ada, untuk meningkatkan *volume* penjualan produk pada Irlanda Alumunium dan mampu bersaing dengan para pesaing yang bergerak dibidang yang sama.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka permasalahan yang akan dibahas pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana menganalisis produk penjualan pada barang dengan metode *market basket analysis* untuk dapat diterapkan kedalam sistem dan dapat membantu Indra Alumunium dalam peningkatan penjualan ?
2. Bagaimana mengimplementasikan rancangan sistem untuk mendukung kegiatan penjualan barang kepada Irlanda Alumunium terhadap pelanggan dan penggunaan metode *market basket analysis* untuk membantu Indra Alumunium dalam menentukan produk yang akan diproduksi dan dapat meningkatkan keuntungan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang dilakukan pada Irlanda Alumunium adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis sistem yang sedang berjalan berdasarkan transaksi penjualan produk pada Irlanda Alumunium, dengan menggunakan Metode *Market Basket Analysis* untuk menghasilkan informasi guna membantu pihak manajemen Irlanda Alumunium dalam memproduksi produk yang laku dipasaran.
2. Membantu Irlanda Alumunium dalam menganalisa pasar dan dapat memberikan pelayanan terhadap pelanggan untuk dapat meningkatkan penjualan barang dan mengelola data penjualan barang.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan diharapkan bermanfaat bagi berbagai pihak yang memerlukan, diantaranya sebagai berikut:

1. Manfaat Akademi

Diharapkan meningkatkan wawasan berfikir ilmiah dan menganalisis suatu masalah khususnya hal terkait dengan analisa pasar menggunakan metode *market basket analysis* dan memberikan pelayanan terhadap pelanggan.

2. Manfaat Praktis

Bagi Irlanda Alumunium dapat dijadikan bahan masukan dan bahan pertimbangan untuk membuat keputusan bagi perusahaan, khususnya

mengenai dalam analisa pasar menggunakan metode *market basket analysis*.