

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Toko Sahabat Busana merupakan sebuah toko grosir yang menjual berbagai produk pakaian dan kebutuhan lainnya. Toko Sahabat Busana yang bertempat di Pasar Umum Besuki Situbondo yang merupakan tempat yang sangat strategis sehingga mudah dijangkau para pelanggannya. Mencari keuntungan merupakan tujuan operasional toko, maka untuk memenuhi tujuan operasional sekaligus mempertahankan kegiatan operasional dalam persaingan dunia bisnis yang semakin ketat, diperlukan suatu strategi yang dapat meningkatkan penjualan. Namun dengan adanya kegiatan operasional sehari-hari data semakin lama akan semakin bertambah banyak dan menumpuk dengan sejumlah data yang begitu besar akan menjadi masalah bagi toko tersebut jika tidak bisa dimanfaatkan. Semakin banyak data di toko tersebut maka akan semakin banyak data yang dapat diolah menjadi informasi.

Dalam meninjau pengelolaan Toko masih banyak terdapat kekurangan yang menjadi suatu masalah, diantaranya tata letak barang dari hubungan suatu barang dengan barang yang lain yang tidak menggunakan pertimbangan yang tepat sehingga konsumen kesulitan dalam memilih barang-barang yang akan dibeli, karena strategi tata letak barang berperan penting untuk meningkatkan pembelian konsumen. Sebagai gambarnya, jika konsumen membeli barang yang sering dilakukan bersamaan dengan hubungan suatu barang, seharusnya peletakan barangnya diletakkan secara berdekatan sehingga konsumen mudah mencari barangnya, namun strategi ini belum pernah diterapkan di Toko Sahabat Busana yang mana peletakan barangnya masih tidak tertata dengan baik.

Oleh karena itu Toko Sahabat busana tersebut memerlukan sistem pengolahan data yang dapat menghasilkan data penjualan yang terjual secara bersamaan dengan hubungan suatu barang dengan barang yang lain

sehingga dari hasil tersebut dapat menjadi acuan untuk menentukan tata letak barang yang tepat, dan merupakan pengetahuan yang bermanfaat bagi pemilik toko untuk mengatur strategi penjualan barang sebagai pendukung keputusan untuk mengembangkan usaha kedepannya. Salah satu teknik pengolahan data yang dapat digunakan untuk masalah tersebut adalah algoritma apriori.

Algoritma apriori adalah algoritma pengambilan data dengan aturan asosiatif (*Association rule*) untuk menentukan hubungan asosiatif suatu kombinasi item. Algoritma apriori atau biasa disebut dengan analisis asosiasi dikenal sebagai salah satu teknik data *mining* yang menjadi dasar dari berbagai teknik data *mining* lainnya. Penting tidaknya suatu aturan asosiatif dapat diketahui dengan dua parameter, yaitu *support* dan *confidence*. *Support* (nilai penunjang) adalah presentase kombinasi *item* tersebut dalam *database*, sedangkan *confidence* (nilai kepastian) adalah kuatnya hubungan antar-item dalam aturan asosiasi. Sebuah aturan asosiasi dikatakan *interesting* jika nilai *support* adalah lebih besar dari *minimum support* dan juga nilai *confidence* adalah lebih besar dari *minimum confidence* (Despitaria dkk, 2016:2).

Dari penelitian terdahulu yang telah dilakukan sebelumnya oleh Dewi Kartika Pane (2013) tentang implementasi data mining pada penjualan produk elektronik dengan algoritma apriori dengan hasil digunakan untuk mengetahui jenis produk yang paling banyak terjual sehingga perusahaan dapat menyusun strategi pemasaran untuk memasarkan produk dengan merk lain. Namun dalam penghitungan *support* dan *confidence* nya sulit jika data yang diolah dalam jumlah yang besar (Haikal, 2017:3).

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana hasil pola pembelian berdasarkan data transaksi penjualan di toko sahabat busana besuki untuk menentukan

tata letak barang dari hubungan suatu barang dengan barang yang lain menggunakan algoritma apriori ?

1.3 Tujuan

Berdasarkan perumusan masalah di atas, Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hasil pola pembelian berdasarkan data transaksi penjualan di toko sahabat busana besuki untuk menentukan tata letak barang dari hubungan suatu barang dengan barang yang lain menggunakan algoritma apriori.

1.4 Manfaat

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, manfaat yang dapat diberikan dari hasil transaksi adalah sebagai berikut :

1. Memperoleh informasi mengenai hubungan penjualan suatu barang terhadap barang lain dari transaksi penjualan.
2. Dari informasi tersebut, pemilik toko dapat mengatur strategi penjualan tentang barang-barang yang terjual bersamaan dalam beberapa transaksi.
3. Pemilik toko dapat mengatur tata letak suatu barang.

1.5 Batasan Masalah

Untuk menghindari kesalahpahaman dan meluasnya pokok bahasan, maka penulis memberikan batasan masalah sebagai berikut :

1. Objek yang menjadi sasaran penelitian adalah toko Sahabat Busana Besuki.
2. Data yang digunakan adalah 650 data transaksi penjualan selama 6 bulan, yaitu dari bulan Januari sampai bulan Juni 2019.
3. Penelitian ini difokuskan untuk menentukan pola asosiasi data transaksi penjualan.