

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Dengan kompetisi bisnis yang kuat setiap tahunnya, para pengelola bisnis patut mempertimbangkan dengan cermat ketika mereka membuat strategi bisnis untuk menangani persaingan. Dipercaya bahwa teknologi informasi dapat membantu perusahaan membuat strategi. Jika data diproses dengan tepat, akan menciptakan informasi yang berharga akan perusahaan di masa depan, yang dapat digunakan perusahaan untuk membantu proses pengambilan keputusan.

Toko wisnu adalah toko yang menjual berbagai macam jenis sembako dan klontongan yang beralamatkan di jln. Pasar Margoyoso, Kec. Sumberjo, Kab. Tanggamus. Toko yang sudah dibuat 10 tahun lalu ini menjual berbagai macam bahan pokok yang dapat dibeli secara eceran ataupun grosir. Data transaksi pembelian di Toko Wisnu tercatat dalam buku catatan transaksi perharinya. Data transaksi pembelian di Toko Wisnu dapat dioalh, yang nantinya bisa menghasilkan sebuah informasi, yang kemudian dapat dilakukan analisa pola pembelian pelanggan sehingga bisa dijadikan sebagai strategi untuk memajukan bisnis tersebut. Strategi bisnis yang dimaksud seperti, selalu menjaga stok barang yang paling banyak dibeli, pengaturan tata letak produk, atau melakukan promosi produk.

Belum diketahuinya pola belanja konsumen, menyebabkan sering terjadinya penumpukan stock barang atau kekurangan stock barang. Jika masalah ini tidak ditangani dengan baik, ini dapat berdampak negatif pada toko, seperti kehilangan pelanggan, yang berarti toko kehilangan uang. Akibatnya, diperlukan analisis yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah tersebut agar tidak muncul lagi dikemudian hari. Jadi, metode yang tepat diperlukan untuk melakukan analisis tersebut. Penulis penelitian ini menggunakan data mining dengan Algoritma Apriori.

Data transaksi penjualan yang tidak dimanfaatkan oleh perusahaan dapat diubah menjadi informasi berguna, (Djamaludin et al. 2017).

Data mining merupakan upaya untuk secara otomatis mendapatkan informasi maupun pengetahuan yang bermanfaat dari data yang telah diolah. Data Mining adalah cara mendapatkan pola maupun informasi penting dalam basis data yang sangat besar dan dikombinasikan dengan algoritma untuk memproses data yang besar. Di data mining data dikemas secara elektronik dan diproses secara otomatis, atau setidaknya disimpan dalam computer. Pada data mining ada Algoritma Apriori, adalah algoritma pengumpulan data dengan aturan asosiatif (*Association rules*) buat menentukan hubungan asosiatif suatu kombinasi item *association rules*, yang dilakukan melalui mekanisme perhitungan *support* dan *confidence* dari suatu hubungan item. Rule asosiasi dikatakan interesting apabila nilai *support* lebih besar dari *minimum support* dan nilai *confidence* lebih besar dari nilai *minimum confidence*. Untuk menciptakan pola pembelian pelanggan yang bisa digunakan untuk meningkatkan bisnis, penulis menerapkan Algoritma Apriori pada data penjualan di Toko Wisnu. Penulis akan melakukan studi berjudul “ **Penerapan Algoritma Apriori Untuk Analisa Pola Pembelian Pelanggan di Toko Wisnu**”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berlandaskan uraian latar belakang diatas, bahwa rumusan masalah pada penelitian ini sebagai berikut:

Bagaimana penerapan Algoritma Apriori pada transaksi penjualan untuk mengetahui kebiasaan membeli pelanggan di Toko Wisnu?

### **1.3 Ruang Lingkup**

Ruang lingkup penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah transaksi penjualan harian Toko Wisnu.
2. Algoritma yang digunakan dalam penelitian ini adalah algoritma apriori.
3. Perangkat lunak yang digunakan *Microsoft Excel* dan *Rapidminer*.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berlandaskan latar belakang sebelumnya, tujuan dari penelitian adalah sebagai berikut:

Menciptakan strategi bisnis dengan menggunakan Algoritma Apriori untuk mengidentifikasi pola pembelian di Toko Wisnu.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Salah satu manfaat yang diharapkan oleh penulis adalah berikut:

1. Bagi Toko  
Membantu memprediksi produk mana yang paling sering dibeli pelanggan, dan memungkinkan toko memprediksi jumlah stok produk yang akan dibeli pelanggan.
2. Bagi Penulis  
Meningkatkan pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan penulis dengan menerapkan analisis pola pembelian pelanggan dengan algoritma apriori.

## **1.6 Sistematika penulisan**

Agar dapat menjelaskan alur pemikiran secara sistematis, maka penulisan skripsi ini disusun dengan sistematika sebagai berikut:

### **BAB I Pendahuluan**

Dalam pendahuluan tercantum antara lain latar belakang, rumusan masalah, batasan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penelitian.

### **BAB II Tinjauan Pustaka**

Bab ini memuat tentang teori-teori yang mendukung penelitian yang akan dilakukan oleh penulis atau peneliti. Penelitian yang menggunakan analisis statistic, bab ini memuat kerangka pikir.

### **BAB III Metodologi Penelitian**

Dalam bab ini berisi objek penelitian, alat dan bahan, metode pengumpulan data, prosedur penelitian, pengukuran variable, dan metode analisis (metode-metode pendekatan penyelesaian permasalahan yang dipakai dan metode analisis data).

### **BAB IV Hasil dan Pembahasan**

Dalam bab ini disajikan hasil, implementasi, analisis dan pembahasan penelitian. Hasil dan implementasi berupa gambar alat atau program dan aplikasinya. Untuk penelitian lapangan hasil dapat berupa data (kualitatif maupun kuantitatif). Analisa dan pembahasan berupa hasil pengolahan data.

### **BAB V Simpulan dan Saran**

Dalam bab ini disajikan simpulan dan saran dari hasil pembahasan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**