BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan ketatnya persaingan dibidang usaha penjualan pakaian, para pengusaha dituntut untuk melakukan pelayanan yang optimal terhadap para konsumennya agar mendapatkan kepuasan saat membeli barang. 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). Seperti yang dilakukan oleh apotik untuk menarik minat para konsumen dilakukan dengan cara memberikan harga yang lebih murah dan terjangkau dengan apotik yang ada di sekitar Lampung Selatan salah satunya Apotik Rajabasa.

Apotik Rajabasa merupakan toko penjualan alat kesehatan seperti obat-obatan yang terletak di wilayah Kalianda, Lampung Selatan. Apotik Rajabasa berdiri tahun 2013, dimana obat-obat tersebut disuplai langsung dari beberapa supplier. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada Apotik Rajabasa proses penjualan yang berjalan telah menggunakan aplikasi *Microsoft Excel* namun Apotik Rajabasa 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 penjualan barang yang dibeli oleh pelanggan sangat penting dikarenakan dapat membantu rekomendasi promosi produk sehingga strategi penjualan menjadi lebih tepat sasaran.

Solusi dari masalah di atas maka peneliti akan menerapkan sistem penjualan menggunakan algoritma apriori untuk mengetahui produk yang harus disediakan berdasarkan barang yang diminati oleh pelanggan. Apriori merupakan algoritma yang sangat terkenal untuk menemukan penjualan frekuensi tinggi. Penjualan

frekuensi tinggi adalah penjualan item didalam suatu database yang memiliki frekuensi atau support diatas ambang batas tertentu yang disebut dengan istilah minimum support (Adiwiharja, Cahyati, and Hilma (2018). Dengan menggunakan *data mining* tersebut, maka akan dapat membantu dalam mengetahui barang yang sering dibeli bersamaan oleh pelanggan. Penggalian data yang sudah lama terjadi dapat dijadikan referensi didalam manajemen Apotik Rajabasa. 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 Apotik Rajabasa.

Aplikasi yang dibangun dapat mempermudah dalam menemukan penjualan frekuensi untuk menentukan rekomendasi promosi produk yang efektif dengan memanfaatkan data penjualan yang diolah lebih lanjut sehingga menghasilkan informasi barang yang selalu diminati oleh pelanggan untuk dapat disediakan oleh Apotik Rajabasa.

1.2 Ruang lingkup

Berdasarkan pada uraian latar belakang banyak ditemukan mengetahui informasi mengenai sistem yang, masalah yang dapat sehingga ruang lingkup penelitian ini adalah :

1. Proses penjualan yang berjalan telah menggunakan aplikasi *Microsoft Excel.*
2. Apotik Rajabasa kurang memahami kebutuhan dan kebiasaan berbelanja pelanggan.
3. 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.
4. Hanya membahas data persediaan barang untuk penjualan barang.
5. Merancang model penjualan pada persediaan barang berdasarkan penjualan barang.
6. Data yang digunakan adalah penjualan dari tahun 2019-2020.
7. Sumber yang didapat adalah data primer.

1.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam proposal ini adalah bagaimana menganalisis dan merancangan sistem data penjualan dengan menggunakan algoritma apriori?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari pembuatan aplikasi ini adalah :

1. Menerapkan metode apriori dalam mempermudah pendataan penjualan pada Apotik Rajabasa.
2. Untuk menjaga agar stok barang tetap setabil untuk menjaga kesetiaan pelanggan.
3. Untuk mengetahui hasil analisis data penjualan dengan menggunakan algoritma apriori.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari perancangan dan penelitian ini adalah :

1. Dapat memahami kebutuhan dan kebiasaan berbelanja yang dilakukan para pelanggan dengan algoritma apriori.
2. Dapat mengetahui hasil analisis data penjualan dengan menggunakan algoritma apriori.
3. Dapat mengetahui transaksi penjualan menggunakan algoritma apriori dengan *data mining.*

1.6 Sistematika Penulisan

Adapun dalam penulisan proposal skripsi ini terdapat tiga bab dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup penelitian, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat tentang landasan teori yang mendukung penelitian yang dilakukan oleh penulis.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab menguraikan tentang metodologi penelitian yang dilakukan oleh penulis seperti, metode pengumpulan data, metode pengembangan sistem, menguraikan analisa sistem yang sedang berjalan, menggambarkan secara umum sistem yang diajukan, kerangka penelitian serta menguraikan metode pendekatan penyelesaian permasalahan yang dinyatakan dalam perumusan masalah serta jadwal penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan hasil pengimplementasian metode *prototype* dan hasil pengimplementasian berupa *websiTe*.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini menjelaskan kesimpulan dan saran dari hasil dan pembahasan dalam penelitian yang telah dilakukan oleh penulis.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN