

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peran penting data mining pada era globalisasi sekarang ini telah diimplementasikan keberbagai bidang, diantaranya bidang pendidikan, bisnis, maupun kehidupan sehari-hari. Data mining digunakan untuk menggali informasi yang bermanfaat serta berharga dalam pengambilan keputusan pada suatu database yang besar. Persaingan industri penjualan dalam dunia bisnis, menuntut para pengembang untuk mengembangkan strategi pemasaran dengan pemanfaatan data dari kegiatan penjualan setiap hari. Tidak hanya sebagai arsip bagi perusahaan, data tersebut diolah menjadi sebuah informasi baru dan dimanfaatkan menggunakan data mining. Menurut Sano, A.V.D. (2019), data mining memiliki tujuan menciptakan hubungan '*one-on-one*' pelanggan dengan mengembangkan pemahaman terhadap kebutuhan dan minat mereka pada produk untuk memaksimalkan penjualan dan '*customer value*'.

Elenda Hijab merupakan toko yang memproduksi *fashion* muslimah atau hijab. Barang-barang yang ditawarkan antara lain berbagai jenis jilbab, gamis, khimar, dan inner jilbab. Data transaksi dalam kegiatan penjualan pada Toko Elenda Hijab tidak terorganisir dengan baik, sehingga data tersebut hanya digunakan sebagai arsip dan tidak dimanfaatkan untuk pengembangan strategi pemasaran. Pemilik usaha mengalami masalah dalam menyediakan stok yang

optimal dari banyaknya barang yang dijual. Kesulitan dalam memproduksi barang dapat menghambat strategi pemasaran.

Strategi pemasaran dengan mengetahui informasi dari pola penjualan barang sangatlah penting karena ketersediaan barang akan menjadi seimbang dengan permintaan *customer*. Guna mengetahui barang apa saja yang paling digemari dan sering dibeli dalam waktu bersamaan, dilakukan analisa dari kebiasaan *customer* dengan pembentukan kombinasi item dari data transaksi penjualan menggunakan algoritma apriori. Algoritma apriori merupakan kategori aturan asosiasi (*assosiation rule*) dalam data mining. Algoritma apriori sangat efisien dalam membantu pembentukan kombinasi item pada data transaksi penjualan karena mempunyai frekuensi tinggi. Pemberian parameter minimum *support* dan *confidence* dilakukan sebagai nilai ambang untuk menguji apakah kombinasi tersebut memenuhi parameter yang telah ditentukan.

Penelitian data transaksi penjualan menggunakan algoritma apriori, penulis berharap dapat menemukan semua *rule* yang memenuhi syarat minimum *support* dan *confidence* guna membantu permasalahan bagi pemilik usaha Elenda Hijab dalam menyediakan stok dari barang yang paling banyak dibeli agar dapat mengembangkan strategi pemasaran pada Toko Elenda Hijab.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang masalah yang ada maka dapat dirumuskan masalahnya yaitu bagaimana mengimplementasikan algoritma apriori guna membantu pemilik usaha menyediakan stok yang optimal agar dapat

mengembangkan strategi pemasaran dengan analisa data transaksi penjualan Toko Elenda Hijab dari 1 September 2018 – 1 Oktober 2019. Data transaksi penjualan berdasarkan jenis barang yang sering dibeli secara bersamaan agar mendapatkan aturan asosiasi menggunakan algoritma apriori.

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengimplementasikan algoritma apriori dalam data transaksi penjualan barang pada Toko Elenda Hijab serta memperoleh aturan asosiasi melalui barang yang terjual secara bersamaan guna mendapatkan barang yang sering muncul dalam data transaksi.

1.3.2 Manfaat

Penulis berharap dengan adanya penelitian dalam menyusun skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi:

1. Toko Elenda Hijab

Dapat membantu pemilik usaha dalam mengetahui barang yang paling banyak terjual serta pengembangan strategi penjualan berdasarkan data transaksi penjualan yang dimiliki oleh Toko Elenda Hijab.

2. Penulis

Memberikan wawasan baru bagaimana cara pemanfaatan data transaksi penjualan menjadi informasi penting dengan menganalisa pola penjualan barang Toko Elenda Hijab.