

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam persaingan di dunia bisnis, khususnya industri swalayan, menuntut para pengembang untuk menemukan suatu strategi yang tepat supaya dapat meningkatkan penjualan barang, salah satu cara yaitu dengan mengetahui pola pembelian belanja konsumen sehingga dapat menerapkan langkah-langkah yang tepat untuk memberikan fasilitas yang lebih, guna meningkatkan daya jual.

Setiap pelanggan memiliki kebutuhan dan keinginan yang berbeda serta memiliki perilaku yang berbeda pula dalam memenuhi keinginan dan kebutuhan. Akan tetapi, perilaku yang berbeda untuk memenuhi kebutuhan tersebut masih memiliki kesamaan, yaitu memaksimalkan kepuasannya dalam mengonsumsi suatu barang atau jasa yang dibutuhkan.

Kegiatan mengonsumsi suatu barang dapat diketahui melalui kebiasaan, pola maupun perilaku yang biasa dilakukan oleh konsumen untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan. Kegiatan tersebut dapat diketahui dari pencatatan yang dilakukan oleh swalayan atau pihak perantara penyedia kebutuhan konsumen. Pencatatan kegiatan konsumen dilakukan untuk dijadikan dokumentasi dan juga untuk mengetahui data riwayat pelanggan selama kegiatan transaksi dilakukan.

Kegiatan pencatatan dari transaksi pelanggan dapat diperoleh beberapa data transaksi. Kemudian data transaksi tersebut dianalisis untuk mencari informasi tentang perilaku konsumen. Data transaksi berisikan sekumpulan data hasil pencatatan yang berhubungan dengan kegiatan konsumen sebagai penerima barang dan pemilik barang. Data transaksi juga dapat dikatakan sebagai data yang berisi jumlah barang dan barang apa saja yang dibeli oleh konsumen.

Dalam sebuah penelitian data transaksi sudah banyak dijadikan sebagai bahan penelitian. Pada penelitian ini juga menggunakan data transaksi yang akan diolah maupun digali untuk mendapatkan suatu informasi. Misalnya untuk mendapatkan pola suatu barang yang memiliki tingkat penjualan tertinggi. Hal ini dapat dijadikan untuk memanfaatkan informasi sebagai tolok ukur penambahan atau pengurangan stok barang penjualan. Selain itu juga dapat dimanfaatkan untuk menganalisis

keterkaitan suatu barang yang satu dengan barang yang lainnya supaya lebih efisien dalam tata letak suatu barang dan dapat menarik minat pelanggan. Hal ini juga dapat digunakan sebagai rekomendasi pada konsumen. Kegiatan tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan Metode Apriori perlu diterapkan pada sebuah swalayan, Selain dapat membantu desain promosi penjualan juga dapat digunakan sebagai acuan untuk manajemen ulang kegiatan transaksi. Seperti merekomendasikan suatu barang kepada pelanggan sebagai tambahan item belanja yang mungkin perlu dibeli oleh pelanggan serta memiliki kaitan dengan barang yang akan dibeli. Misalnya pada Toko Berkahh RSV yang berada di Jl. Raya Tunggu No.9 Semarang. Toko Berkahh RSV merupakan swalayan yang menyediakan makanan ringan, minuman, serta bahan pokok lainnya. Sehingga penelitian dengan Metode Apriori ini akan diterapkan pada Toko Berkahh RSV yang dianggap belum memanfaatkan data transaksi. Sistem ini diharapkan dapat berjalan dengan baik dan dapat memberikan hasil yang diinginkan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan maka identifikasi masalah yang akan diteliti dan dikembangkan adalah bagaimana cara membangun aplikasi dengan penerapan Algoritma Apriori yang akan digunakan pada data transaksi penjualan Toko Berkahh RSV di Jalan Raya Tunggu No.5 Semarang.

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang terdapat pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya berfokus pada proses analisa keranjang basket pada Toko Berkahh RSV di Jalan Raya Tunggu nomor 5 Semarang.
2. Data yang digunakan untuk uji coba pada sistem adalah data transaksi penjualan pada bulan juli 2018 sebanyak 20 transaksi.
3. Aplikasi yang dibangun tidak berkaitan dengan aplikasi penjualan yang ada di tempat penelitian.

4. Jenis item yang dicakup berupa jenis makanan ringan, minuman, serta bahan pokok lainnya.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis dan mengolah kembali data transaksi yang telah tersimpan dengan baik menggunakan Metode Apriori untuk memberi rekomendasi suatu barang kepada pelanggan sebagai tambahan item belanja yang mungkin perlu dibeli oleh pelanggan serta memiliki kaitan dengan barang yang akan dibeli.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini dibagi menjadi 5 bab yaitu sebagai berikut :

1) BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, metode penelitian, dan sistematika penulisan dari skripsi ini.

2) BAB II: DASAR TEORI

Pada bab dasar teori terdapat ulasan teori-teori pendukung yang dapat mendukung dari dasar penulisan penelitian.

3) BAB III: ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Bab perancangan aplikasi ini menyajikan gambaran mengenai aplikasi yang dirancang dalam penelitian ini.

4) BAB IV: IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN

Bab implementasi dan pengujian ini menyajikan hasil dari pengimplementasian aplikasi yang dibuat.

5) BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab penutup ini disajikan kesimpulan dan saran dari keseluruhan penelitian yang dilakukan.