

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi berimplikasi langsung pada kehidupan kita sehari-hari. Teknologi yang hari ini juga telah mengambil alih hampir di segala bidang kehidupan menjadikan masyarakat saling berlomba-lomba untuk memanfaatkan kemajuan teknologi dengan sebaik mungkin dan informasi yang telah ada. Masyarakat yang mulai tidak bisa lepas dari teknologi ini tidak hanya berlomba-lomba dalam memanfaatkan teknologi, tetapi juga berlomba-lomba dalam meningkatkan teknologi demi kemudahan dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu teknologi itu bisa diartikan dengan aplikasi ilmiah dan pengetahuan yang digunakan untuk mencapai tujuan praktis.

Inovasi yang bermunculan ini diakui sangat berpengaruh pada banyak sekali sektor kehidupan manusia, baik sektor yang besar sampai kepada hal kecil dalam kehidupan manusia. Sektor perdagangan merupakan salah satu sektor yang banyak memanfaatkan teknologi untuk mendapatkan kemudahan. Salah satunya adalah seperti tujuan utama orang berdagang adalah mencari keuntungan, untuk memenuhi tujuan itu dan sekaligus mempertahankan daya saing dalam dunia

perdagangan ini, diperlukan suatu strategi yang dapat meningkatkan penjualan supaya mendapatkan keuntungan yang diinginkan bagi pedagang.

Di sisi lain, minat beli konsumen juga dipengaruhi oleh beberapa faktor. Tidaklah mudah untuk menumbuhkan minat beli konsumen begitu saja tanpa adanya suatu promosi dari sebuah bisnis usaha ini. Adanya promosi menyebabkan orang yang tidak tertarik akan suatu produk bisa menjadi tertarik untuk membeli produk tersebut dikarenakan cara mempromosikannya yang menarik.

Menentukan sekaligus mengembangkan promosi agar lebih terarah dan tepat sasaran salah satu caranya adalah dengan mengetahui selera beli konsumen dan detail yang menarik, dapat diamati melalui data-data transaksi pembeli yang dilakukan oleh konsumen. Selama ini data transaksi penjualan belum digunakan secara maksimal oleh sebuah toko sehingga hasil penjualan cenderung tidak meningkat. Hal ini disebabkan karena cara pengolahan yang masih secara manual dan termasuk dalam kategori kacau. Dengan demikian perlu adanya suatu sistem yang dapat membantu secara cepat dan juga tepat untuk maksimal keuntungan yang dihasilkan.

Pemanfaatan informasi dan pengetahuan yang terkandung di dalam banyaknya data tersebut, pada saat ini disebut dengan *data mining*. *Data mining* adalah suatu istilah yang digunakan untuk menguraikan penemuan pengetahuan di dalam database atau sering disebut *Knowledge Discovery in Database (KDD)*. Penerapan Algoritma Apriori dalam *data mining*, membentuk kandidat kombinasi *item* yang mungkin terjadi, kemudian dilakukan pengujian apakah kombinasi yang

dihasilkan memenuhi parameter *support* dan *confidence* minimum yang merupakan nilai ambang batas yang diberikan oleh sang pengguna.

Algoritma Apriori dapat dimanfaatkan dalam proses penjualan, dengan memberikan hubungan antar data penjualan, dalam kasus ini adalah pakaian dan pernak pernik seperti tas, topi dan lain sebagainya yang dibeli sehingga akan didapat sebuah pola pembelian konsumen. Pihak pemilik toko dapat memanfaatkan informasi tersebut untuk mengambil Tindakan yang nantinya akan menambah keuntungan bagi pemilik toko tersebut.

308 Absolute Unscared Store Yogyakarta merupakan salah satu toko yang menjual berbagai macam produk pakaian dan aksesoris. Toko ini mempunyai intensitas penjualan yang cukup tinggi tetapi masih belum cukup rapi dalam sistem produksi, pembuatan aplikasi sederhana menjadikan sebagai objek utama dalam melakukan olah data untuk mendapatkan hasil bagaimana fungsi Algoritma Apriori untuk mendapat informasi terkait apa yang dibutuhkan oleh toko tersebut

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan diselesaikan dalam penelitian ini adalah bagaimana menentukan aturan asosiasi berdasarkan Data transaksi penjualan 308 Absolute Unscared Store Yogyakarta dengan menggunakan Algoritma Apriori serta mengetahui pola pembelian konsumen pada toko tersebut

1.3 Batasan Masalah

Adapun Batasan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Objek yang menjadi sasaran penelitian adalah 308 Absolute Unscared Store Yogyakarta yang terletak di Jl. Cendrawasih No.27B, Demangan, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta
2. Data yang dianalisis merupakan Data transaksi penjualan yang paling diminati oleh konsumen dari bulan Juni 2022 sampai dengan bulan Agustus 2022.
3. Dalam Penelitian ini akan menghasilkan Aplikasi dalam bentuk WEB
4. Metode yang digunakan adalah Apriori dengan menggunakan aplikasi PhpMyAdmin

1.4 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang dan Batasan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian adalah mengetahui pola pembelian konsumen pada 308 Absolute Unscared Store Yogyakarta

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka manfaat dari penelitian ini adalah membantu pemilik 308 Absolute Unscared Store Yogyakarta untuk mengetahui pola atau selera beli konsumen sehingga nanti pemilik toko dapat mengembangkan promosi pada tokonya tersebut.

1.6 Sistematika Penulisan

Langkah-langkah yang dilalui di dalam penelitian ini dibagi menjadi beberapa bagian, dimana pembagiannya dibatasi oleh tiap bab yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menyajikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini memuat tentang teori-teori yang di dalam penelitian. Teori-teori tersebut diperoleh melalui studi literatur, buku, jurnal, dan sumber-sumber lain.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini memuat tentang objek penelitian, pengumpulan data, kerangka penelitian, tahap pengolahan data, analisis hasil, serta kesimpulan dan saran.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini memuat tentang pengumpulan data, pengolahan data, serta analisis hasil pengolahan data.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menyajikan kesimpulan dari hasil penelitian dan saran untuk penelitian selanjutnya