

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Data mining sering juga disebut *Knowledge Discovery in Database*, adalah kegiatan yang meliputi pengumpulan, pemakaian data historis untuk menemukan keteraturan, pola atau hubungan dalam set data berukuran besar. *Data mining* memiliki beberapa teknik dalam menghasilkan informasi penting dari tumpukan data dan teknik-teknik yang berbeda, seperti *clustering*, *classification*, *association* dan lain-lain. Informasi penting tersebut dapat digunakan sebagai landasan pendukung dalam pengambilan keputusan salah satu nya pada dunia bisnis.

Perkembangan dalam dunia bisnis menuntut setiap pelaku usaha untuk terus berinovasi dalam menjual barang dagangnya. Persaingan yang semakin ketat membuat para penjual harus mencari cara baru dalam berbisnis, contohnya menawarkan produk yang mungkin disukai pembeli, pemberian diskon khusus, membuat tempat belanja yang aman dan nyaman, dan lain-lain. Namun agar dapat melakukan promosi sesuai target tentu harus memiliki informasi yang berkaitan.

Murni Baru Furniture adalah salah satu tempat yang menjual *furniture* seperti tempat tidur, lemari, meja rias, lemari tv, lemari pajangan, meja makan, meja kantor, kursi kantor, filling cabinet, dan lain-lain yang berasal dari banyak distributor telah berdiri sejak tahun 2007. Dengan waktu berdagang selama lebih dari 1 dekade

tersebut, tentunya Murni Baru Furniture telah memiliki banyak data konsumen dan riwayat pembelian barang konsumen. Namun selama 1 dekade berdagang, data tersebut tidak pernah digunakan untuk berpromosi menarik minat pembeli.

Beberapa bulan terakhir, Murni Baru Furniture mengalami penurunan omset bila dibandingkan dengan bulan-bulan sebelumnya namun jumlah pembeli perbulannya kurang lebih tetap. Sehingga untuk meningkatkan omset tersebut, pihak pemilik harus mempelajari perilaku belanja konsumen dan melakukan pemasaran. Manfaat mempelajari perilaku konsumen bagi perusahaan adalah memungkinkan perusahaan memahami dengan tepat kebutuhan dan keinginan pelanggannya sehingga dapat membantunya untuk memuaskan pelanggan, menerapkan konsep pemasaran dan memperluas legitimasi ke masyarakat (Sheth & Mittal, 2008). Sedangkan pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan mendapatkan laba. (Swastha dan Irawan, 2008:5)

Berdasarkan masalah diatas, penulis tertarik untuk memanfaatkan data riwayat transaksi yang telah terkumpul tersebut untuk membantu Murni Baru Furniture dalam menawarkan dan mempromosikan barang dengan penelitian skripsi yang berjudul **“PENERAPAN METODE ASOSIASI DATA MINING MENGGUNAKAN ALGORITMA APRIORI UNTUK MENGETAHUI POLA BELANJA KONSUMEN PADA MURNI BARU FURNITURE JAMBI”**.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis menyimpulkan rumusan masalah nya adalah bagaimana penerapan metode asosiasi data mining menggunakan Algoritma Apriori untuk mengetahui pola belanja konsumen pada Murni Baru Furniture Jambi?

1.3 BATASAN MASALAH

Untuk menghindari terjadinya pembahasan di luar ruang lingkup masalah yang akan dijadikan panduan maupun acuan untuk menulis agar tidak mencakup bahan yang terlalu luas, maka penulis menetapkan batasan masalah yang akan dibahas sebagai berikut :

1. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis data transaksi penjualan.
2. Penelitian ini mengambil data transaksi penjualan yang telah berlangsung selama 6 bulan (Maret 2018 – Agustus 2018).
3. Teknik yang digunakan adalah *Association* dengan Algoritma Apriori.
4. Penelitian ini menggunakan tools yaitu Aplikasi Weka 3.8.3 dengan hasil grafik visualisasi dan *best rules*.

1.4 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1.4.1 Tujuan Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan ini mempunyai tujuan yaitu,

1. Untuk mendapatkan informasi berupa pola belanja konsumen pada Murni Baru Furniture dimana hasilnya akan dapat digunakan untuk rekomendasi pembelian barang tambahan dan pemberian promo paket khusus.
2. Diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan pada Murni Baru Furniture

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat-manfaat yang diharapkan peneliti dalam melakukan penelitian ini, yaitu:

1. Bagi Penulis :

Penulis mendapatkan wawasan baru mengenai cara berbisnis dan berpromosi.

2. Bagi Pihak Murni Baru :

- a. Dapat memudahkan dalam pengambilan keputusan untuk memberikan promosi sesuai target kepada konsumen.

- b. Untuk mengetahui barang-barang yang paling banyak terjual dan barang yang kurang banyak terjual

3. Bagi Akademik :

Dapat digunakan sebagai bahan penelitian selanjutnya.

1.5 SISTEMATIKA PENULISAN

Gambaran yang mengenai hal – hal yang akan dibahas penelitian ini terdiri dari beberapa bab, yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini menjelaskan secara umum mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah dengan batasan-batasan masalah yang digunakan, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini penulis mengutip dan menuangkan ide atau pendapat para pakar yang berhubungan dengan permasalahan yang penulis angkat. Teori – teori yang dipakai adalah mengenai definisi pola belanja, definisi data mining, definisi algoritma apriori dan definisi weka.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini membahas tentang kerangka kerja penelitian, metode pengumpulan data serta alat-alat dan bahan-bahan pendukung untuk melakukan penelitian ini.

BAB IV : ANALISIS

Pada bab ini menjelaskan tentang gambaran umum objek organisasi penelitian, serta menganalisis dan menghitung data transaksi penjualan dengan menggunakan metode algoritma apriori.

BAB V : HASIL ANALISIS DAN REKOMENDASI

Pada bab ini membahas tentang hasil analisis dari data yang telah dihitung dengan menggunakan metode algoritma apriori, serta memberikan rekomendasi promosi barang.

BAB VI : PENUTUP

Bab ini merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dari keseluruhan uraian yang telah dibahas pada bab sebelumnya, serta saran – saran yang diperlukan.