

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Dimasa sekarang pandemi melanda seluruh global terutama Indonesia sangat mempengaruhi pendapatan pada sektor perekonomian yang dialami oleh para pengusaha salah satunya dibidang *fashion*. Usaha kecil dan menengah atau UKM mengalami dampak yang signifikan akibat ulah Covid-19. Lembaga survei Indonesia atau LSI melakukan riset yang menyatakan bahwa 96% pemangku terdampak negatif dari yang dialami oleh pelaku usaha antara lain Tak kurang 75% pelaku usaha bangkrut. Lalu 51% nya meyakini bahwa sangat mungkin kegiatan yang dipimpinya Cuma bertahan sebentar dari tiga bulan berikutnya. 67% pelaku usaha tidak memiliki dana tak terduga dan 75% percaya bahwa mereka belum mengetahui cara merumuskan regulasi selama pandemi. Sementara itu, sedangkan 13 % pelaku usaha memiliki rencana dan strategi agar bisnisnya tetap lancar di masa pandemi saat ini (Tatik 2021). Berdasarkan data survei terbaru BPS, hingga 82,85% akibat dari covid 19 usaha menjadi tidak lancar. (Masturi, Hasanawi, and Hasanawi 2021).

Sejak diberlakukanya era *new normal* diperlukan cara oleh pelaku usaha buat kembali menaikkan produktifitas penjualanya. Seperti halnya Toko Ummu Hani *Collection* yang merupakan toko *fashion* diBengkong Harapan, Kota Batam. Toko Ummu Hani *Collection* setiap harinya melakukan transaksi penjualan dari buka pukul 7 pagi dan tutup pukul 12 siang yang menjual berbagai macam pakaian yang terdiri dari baju balita, anak-anak, remaja hingga dewasa. menurut pemilik toko yaitu Ibu Annisa, dari proses penjualan yang menghasilkan data transaksional akan terus berkembang dan tak berguna. Data yang sering disimpan

ini pada akhirnya pun hanya untuk dibuang, data tersebut hanya dipergunakan ketika melakukan perhitungan laba pada akhir bulan. Padahal, data memiliki banyak manfaat jika digunakan secara maksimal. Contohnya bisa saja untuk diterapkan pada metode penjualan, sebab dari sanalah penjual bisa melihat produk mana yang ada di toko tersebut sudah laku dan mana yang belum, yang tentunya membutuhkan kecerdasan dalam berbisnis agar mencukupi permintaan dan juga memenuhi kebutuhan pasar. Keuntungan lainnya ialah dengan memahami produk mana yang tidak laris, toko dapat mengatur ulang tata letak pakaian di samping pakaian yang biasanya ada di pasaran untuk membuat perbedaan, meningkatkan penjualan dan pembelian pada Masa depan.

Dikarenakan hal tersebut, untuk mengolah dan memakai struk pembelian untuk menjadi sebuah data, diperlukan metode analisis algoritma apriori. Pengkaji memakai data dari hasil transaksi penjualan pada toko ummu hani *Collection* yang diolah buat menjadi sebuah informasi serta memahami pola belanja pembeli. Didalam data mining ada aturan asosiasi yang dinamakan algoritma apriori yang aturannya terbentuk dari kombinasi produk, misalnya memahami besar kemungkinan pembeli membeli produk A dengan produk B (Elisa 2018). Pada pengambilan data dengan *assosiation rule* dilakukan melalui mekanisme dengan *support* minimal 0,17 dan *confidence* minimal 0,60

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Dari latar belakang yang disampaikan, pengkaji memaparkan hasil permasalahannya yaitu:

1. Hasil struk Penjualan yang terjadi pada toko ummu hani *Collection* selama ini belum dimanfaatkan buat memperoleh informasi baru dalam usahanya dagangnya
2. Pemilik toko belum dapat menganalisa pola pembelian pembeli selama ini yang mengakibatkan stok produk yang laku sering habis dan yang tidak laku menumpuk.

### **1.3. Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini peneliti membuat batasan masalah dalam pengkajian ini yaitu:

1. Pengkajian dilangsungkan pada Toko Ummu Hani *Collection* yang berlokasi di Bengkong harapan II, Bengkong.
2. Pengkajian memakai teknik data mining dan algoritma apriori pada data transaksi penjualan selama 2 bulan dari Maret hingga April 2021.

### **1.4. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pemaparan diatas, maka terdapat beberapa pertimbangan yang sebagai dasar rumusan pertarungan dalam penelitian ini, diantaranya sebagai berikut:

1. Bagaimana menganalisis data yang tak berguna dari transaksi selama ini untuk dijadikan informasi penting bagi Toko Ummu Hani *Collection* dengan algoritma apriori ?
2. Bagaimana mendapatkan informasi produk apa saja yang di beli secara bersamaan oleh pembeli pada Toko Ummu Hani *Collection* berdasarkan nilai *support* dan *confidence* ?

### 1.5. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mendapatkan hasil analisis data transaksi yang tak berguna pada Toko Ummu Hani *Collection* menjadi sesuatu yang bermanfaat bagi penjual
2. Untuk memahami produk yang sering di beli secara berbarengan oleh pembeli di Toko Ummu Hani *Collection* buat menata persediaan produk dan dapat mempermudah menata peletakan produk sesuai minat pembeli berdasarkan nilai *support* dan *confidence*.

### 1.6. Manfaat Pengkajian

Pengkajian ini memiliki banyak manfaat. Yang dimana manfaat ini diperoleh melalui pengkajian yang terbagi menjadi 2 bentuk, berikut hasilnya:

1. Aspek Teoritis.

Penelitian secara teoritis ini seharusnya bisa digunakan sebagai artikel ilmiah yang dapat memberikan informasi serta referensi yang sangat relevan dengan analisis data transaksi dan juga berguna dalam menentukan hubungan antara produk dan perhitungan penggunaan. *association rule*.

2. Aspek Praktis.

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat mengimplementasikan ilmunya khususnya dalam teknik data mining memakai algoritma aturan asosiasi apriori dan menerapkan ilmu komputasi biasa:

- a. Manfaatnya bagi pengkaji : mendapat ilmu terlebih pada ilmu mengenai data mining yang memakai algoritma apriori.

- b. Manfaat bagi pemilik toko : mendapatkan ilmu buat meningkatkan hasil penjualan barang, info, efektivitas, referensi dan efisiensi kerja.
- c. Manfaat bagi kampus : berguna sebagai refensi bagi yang akan melakukan pengkajian selanjutnya terutama yang berhubungan dengan pengkajian ini.