

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam keadaan saat ini tentu sangatlah memprihatinkan akibat merebaknya wabah covid-19 yang dirasakan oleh masyarakat di dunia. Ini menyebabkan banyak masyarakat yang ingin melakukan perjalanan jarak jauh maupun dekat menjadi sedikit terkendala dikarenakan alat transportasi yang tidak beroperasi. Salah satunya pesawat udara dimana alat transportasi tercepat, yang tidak membutuhkan waktu yang banyak ini yang sangat dibutuhkan oleh para pembisnis, wisatawan maupun masyarakat yang ingin mudik ke kampung halaman dan berbagai kepentingan lainnya.

Dikutip dari WHO (2020) untuk menuju tahap the new normal, dengan membatasi kegiatan area lokal di wilayah pedesaan dan wilayah metropolitan dan terus menyesuaikan dengan metodologi dengan pemisahan fisik (Kemenkes RI, 2020), dalam penelitian (D. Marlina Verawati, A. Achsa, 2021). Dalam hal ini, segala aktivitas penerbangan dibuka kembali dan dapat beroperasi seperti biasanya diberlakukannya perjalanan yang akan dilakukan. Akan hal ini perusahaan yang bergerak dalam penjualan tiket pesawat akan mengalami persaingan bisnis pada penjualan antara perusahaan yang bergerak di bidang tersebut salah satunya PT. Great Seasons Travel.

PT. Great Seasons Travel adalah sebuah usaha yang menjual berbagai macam tiket pesawat, berdiri pada tahun 2010 di area SPBU SP Plaza Batu Aji Batam

Tiket pesawat yang dijual pada perusahaan ini hanya jenis tiket domestik, .Dimasa new normal ini PT.Great Seasons Travel yang penulis amati pada saat membeli tiket disana.Penulis menemukan banyak kendala yang dialami ,diakibatkan data penjualan setiap tahun nya mengalami penumpukan,hal ini menyebabkan perusahaan sulit untuk mengetahui ketersediaan tiket pesawat yang masih ada,dan tidak dapat memprediksi tiket pesawat mana yang paling diminati pelanggan dan paling banyak terjual,staf yang bergerak dalam bidang ticketing juga membuat pengerjaan nya menjadi lambat,sehingga membuat pelanggan menunggu antrian yang membuat banyak beralih ke travel lainnya dan akan memberikan dampak kerugian pada perusahaan.

Dikarenakan semakin hari transaksi penjualan semakin banyak, ini membuat data-data penjualan menjadi menumpuk dalam database .Data yang dimiliki PT.Great Season Travel tidak memiliki manfaat,seharusnya data tersebut dapat digunakan sebagai penunjang informasi untuk meningkatkan penjualan dan menjadi pendorong dalam mengambil keputusan untuk melakukan promosi yang mampu menarik konsumen untuk membeli tiket pada perusahaan dari segi diskon yang akan dilakukan yaitu pada harga tiket pesawat ,anti body,swab antigen, maupun swab pcr. Pada saat pelanggan telah merencanakan untuk membeli maskapai yang ingin dinaikinya dan pihak perusahaan memberitahu kepada pelanggan tiket maskapai yang banyak terjual akan meningkatkan minat pelanggan dalam pembelian tiket pesawat tersebut ditambah dengan diskon yang diberikan akan memberikan dampak baik kepada peningkatan penjualan pada perusahaan. Contohnya dalam rangka penjualan tiket citilink banyak diminati

pelanggan dikarenakan memiliki *free* bagasi sebanyak 20 kg maka perusahaan memberikan promosi pada tiket pesawat tersebut dengan aturan yang ada. Disini penulis akan melakukan pengujian berdasarkan latar belakang tersebut dengan nama maskapai,kombinasi itemset dimana yang akan dibuat menjadi tolak ukur dalam mencari nilai support atau confidence dalam data transaksi penjualan tiket pesawat, Penulis melakukan pengolahan data penjualan tiket tersebut dengan data yang dijual dalam 3 bulan terakhir pada tahun 2021 ,sebelum melakukan penelitian ini yaitu,juni,July dan agustus. Dalam hal ini penulis akan mengolah data tersebut dengan metode algoritma apriori. Dalam penelitian (Zahrotul Wardah, 2017) dikatakan algoritma apriori adalah salah satu algoritma dalam mengolah data untuk menemukan pola data dalam kemunculan/frekuensi data.disini kita dapat mengelompokkan data yang kita buat serta menemukan informasi yang bermanfaat bagi perusahaan untuk penjualan tiket pesawat mana yang paling banyak terjual serta meningkatkan suatu sistem pelayanan yang baik.

Oleh karena itu,penulis akan menyelesaikan masalah yang ada pada PT.Great Seasons Travel dari masalah tersebut penulis menuangkannya dalam pembuatan tugas akhir yang berjudul “ **IMPLEMENTASI DATA MINING PADA PENJUALAN TIKET PESAWAT MENGGUNAKAN METODE APRIORI** “

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan diatas,penulis dapat mengidentifikasi masalah antara lain:

1. Data transaksi yang menumpuk pada PT.Great Seasons Travel menyebabkan perusahaan sulit untuk mengetahui ketersediaan tiket pesawat yang masih ada,dan tidak dapat memprediksi tiket pesawat mana yang paling diminati pelanggan dan paling banyak terjual.
2. Perusahaan ini sudah menggunakan system terkomputerisasi dalam melakukan admistrasi maupon transaksi akan tetapi,system yang dipakai dalam pengolahan data masih sederhana.

1.3 Batasan Masalah

Dalam melakukan Batasan masalah ini dibuat supaya peneliti dapat melakukan penelitian secara rinci,adapon Batasan masalah tersebut sebagai berikut:

1. Lokasi penelitian ini dilaksanakan di PT.Great Seasons Travel
2. Penelitian ini dilakukan dengan Teknik perhitungan data mining dan diuji menggunakan software Tanagra
3. Data yang diolah menggunakan metode apriori dan data yang dipakai dalam kurun waktu 3 bulan terakhir pada tahun 2021

1.4 Rumusan Masalah

Dari pembahasan latar belakang merujuk ke masalah yang akan diselesaikan maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menerapkan data mining dalam memprediksi penjualan tiket pesawat menggunakan metode apriori?
2. Bagaimana implementasi data mining pada penjualan tiket pesawat menggunakan metode apriori?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari “Implementasi data mining pada penjualan tiket pesawat dengan metode apriori” antara lain:

1. untuk menerapkan data mining dalam memprediksi penjualan tiket pesawat menggunakan metode apriori
2. Untuk pengimplementasian data mining pada penjualan tiket pesawat menggunakan metode apriori

1.6 Manfaat penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang akan dicapai maka penelitian ini memiliki manfaat dalam Pendidikan, baik secara formal maupun non formal, adapun manfaat penelitian ini yakni sebagai berikut:

1.6.1 Manfaat teoritis

1. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan perkembangan ilmu pengetahuan data teknologi khususnya tentang penjualan tiket pesawat menggunakan metode apriori
2. Penelitian ini dapat menginspirasi mahasiswa dan dapat menjadikannya sebagai referensi dalam melakukan pengolahan data

1.6.2 Manfaat praktis

1. Pengguna

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan untuk membantu mempermudah pelayanan penjualan dalam pengolahan data yang baik dan efektif

2. Bagi penelitian selanjutnya

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan rujukan untuk penelitian -penelitian di masa yang akan datang.