

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Virus Covid-19 yang kini melanda dunia, khususnya Indonesia, berdampak signifikan terhadap penghasilan sektor ekonomi pengusaha, termasuk sektor furnitur dan elektronik. Pandemi Covid-19 berdampak luar biasa terhadap keberlangsungan usaha kecil dan menengah (UKM). menurut hasil penelitian Lembaga Survei Indonesia (LSI), 96% UKM melaporkan bahwa Covid-19 mengalami dampak negatif terhadap proses bisnis mereka. Penjualan mereka turun sebanyak 75%. Selain itu, 51% UKM percaya bahwa bisnis yang mereka jalankan kemungkinan tetap sama dari satu bulan hingga tiga bulan ke depan. 67% UKM tidak yakin dengan akses dana darurat serta 75% merasa tidak mengerti bagaimana berpolitik pada waktu krisis. sementara itu, hanya 13% UKM yg percaya bahwa mereka mempunyai rencana manajemen krisis dan sedang mencari solusi buat terus menjalankan usaha mereka (Tatik 2021). Menurut penelitian survei BPS terkini, sampai 82,85% pegiat ekonomi menghadapi penurunan pendapatan akibat pandemi Covid-19 (Masturi, Hasanawi, and Hasanawi 2021).

Masa era new normal waktu ini dibutuhkannya taktik oleh para UKM untuk kembali menaikkan produktifitas penjualanya. Seperti Toko surya elektro ialah toko Furniture di Lubuk Baja, Kota Batam. Toko matahari elektronika setiap harinya melakukan transaksi penjualan asal jam 07.00 WIB sampai jam 21.00 WIB dan di hari minggu buka dari jam 15.00 WIB sampai 21.00 wib, toko yang menjual berbagai macam alat rumah tangga, mebel, dan juga elektronik. menurut pemilik

toko yaitu Bapak Jhon Petro Nainggolan, Data transaksi berasal dari proses penjualan, tumbuh dari waktu ke waktu, dan terus menumpuk. Data biasanya disimpan dalam jangka waktu yang lama dan kemudian hanya dibuang, dan data tersebut hanya digunakan untuk perhitungan keuntungan di akhir bulan. Sebenarnya, ada banyak manfaat menggunakan data Anda dengan cara sebaik mungkin. Misalnya, data penjualan memungkinkan Anda untuk melihat produk mana yang dijual di toko dan mana yang tidak, yang digunakan untuk menjalankan strategi pemasaran. Tentu saja, ini membutuhkan dan menjatuhkan intelijen bisnis untuk memenuhi permintaan pasar. Manfaat lain dari data ini adalah jika Anda menemukan produk yang tidak laris, toko dapat mengatur ulang tata letak hingga produk terlihat oleh pembeli. Hal ini akan menyebabkan peningkatan penjualan dan akan meningkatkan jumlah pembelian penjualan di masa depan. untuk dipengaruhi.

Oleh karena itu, pengolahan dan penggunaan data yang ada memerlukan metode analisis yang menggunakan pra-algoritma. Peneliti menggunakan data dari transaksi penjualan di toko solar elektronik untuk mengolah informasi untuk mengetahui perilaku konsumen. Pra-algoritma adalah type analisis asosiasi dalam penambangan data. Analisis asosiasi adalah metode yang digunakan buat mencari hukum asosiasi antara gabungan produk. contohnya, Anda dapat melihat probabilitas pembeli akan memilih produk A serta produk B (Elisa 2018). Pengumpulan data menggunakan aturan asosiasi dikerjakan dengan menggunakan cara yang memiliki minimal support 0.17 dan minimal confidence 0.60.

Sesuai pembahasan di atas, penulis ingin melakukan penelitian yang berjudul” ANALISIS POLA PEMBELIAN PRODUK MENGGUNAKAN ALGORITMA APRIORI PADA TOKO FURNITURE DAN ELEKTRONIK”.

1.2 Identifikasi Masalah

Terhadap latar belakang yang dijelaskan, peneliti mengidentifikasi masalah berikut:

1. Data transaksi dalam jumlah besar dapat terakumulasi dan hanya disimpan dalam database tanpa analisis lebih lanjut karena digunakan sebagai informasi penting untuk meningkatkan strategi penjualan Anda.
2. Tidak ada pola yang cocok untuk pengadaan persediaan atau penataan produk yang tidak sesuai dengan perilaku konsumen.

1.3 Batasan Masalah

Pada pemeriksaan ini batasan kajian yang dirancang bermaksud supaya penulisan agar mengerjakan analisis secara mendalam, adapun batasannya seperti berikut :

1. Dalam kajian ini, kami menetapkan metode perhitungan data mining dan menguji hasil data yang diperoleh dengan software Tanagra.
2. Survey ini menggunakan teknik data mining yang menggunakan pre-algorithm untuk data transaksi penjualan dari bulan November 2021 sampai dengan Januari 2022.

1.4 Rumusan Masalah

Seperti di pemahaman hal yang sudah terdapat jadi kesimpulan perkara yang diambil oleh pengkaji di analisis ini ialah seperti pada berikut:

1. Bagaimana cara menganalisis data yang dikumpulkan dari transaksi selama periode ini dan menggunakannya sebagai informasi penting di Surya Electronics Store menggunakan pra-algoritma?

2. Bagaimana cara menemukan barang yang dibeli konsumen sekaligus di Toko Surya Electronics berlandaskan nilai *support* serta *confidence*?

1.5 Tujuan Penelitian

Seperti rumusan pengkajian di awal jadi sasaran yang akan dicapai pengkaji ialah berikut dibawah ini:

1. Mengubah struk penjualan yang tersimpan di Surya Electronics Store menjadi informasi yang bermanfaat.
2. Berdasarkan skor support dan confidence, pengecekan produk yang dibeli konsumen secara bersamaan di Surya Electronics Store untuk mengelola persediaan dan memudahkan penempatan produk sesuai minat konsumen.

1.6 Manfaat Penelitian

Studi terutama menunjukkan manfaat yang dapat didapat darinya. Manfaat kajian berikut bisa dipisahkan ini kedalam dua bagian. Salah satunya adalah sisi teoretis atau ilmiah, dan yang kedua adalah sisi praktis atau implementasi :

1. Aspek Teoritis.

Berdasarkan teori, kajian tersebut bisa menjadi acuan dalam hal akademis untuk membantu memberikan informasi dan referensi ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan proses analisis data transaksional, serta antar setiap elemen dengan menggunakan perhitungan aturan korelasi dapat digunakan untuk menentukan hubungan.

2. Aspek Praktis.

Berharap pada hasil yang didapatkan bisa diterapkan untuk pengetahuan eksklusif pada metode data mining menggunakan algoritma hukum asosiasi

apriori serta menerapkan ilmu perhitungan aturan asosiasi pada dunia pekerja. Aspek mudah ini meliputi :

- a. Manfaat untuk pengkaji : memperoleh wawasan, terutama terkait data mining memakai pra-algoritma.
- b. Manfaat untuk yang punya usaha : Memperoleh informasi dalam meningkatkan hasil penjualan barang, data, kemudahan, informasi, dan efisiensi tenaga kerja.
- c. Campus Benefit : Sangat bermanfaat untuk referensi bagi masyarakat yang mengerjakan survey terkait analisis perilaku pembelian customer dalam proses penjualan produk memakai pre-algorithms.