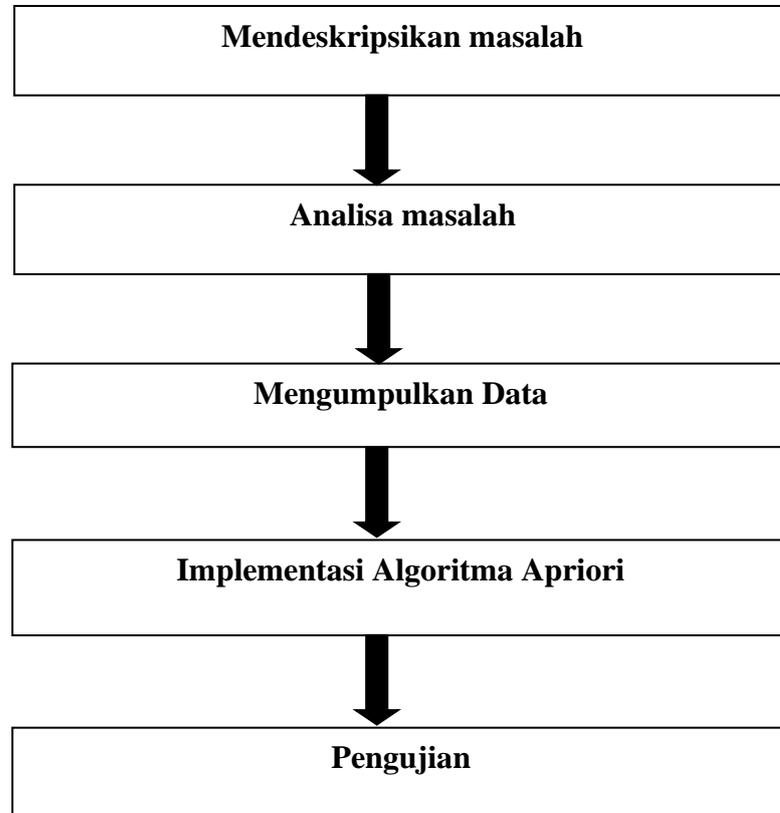


## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Desain Penelitian**

Pada bab ini peneliti akan menguraikan desain penelitian secara terstruktur sehingga memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian, desain penelitian ini merupakan langkah-langkah yang akan dilakukan peneliti dalam menyelesaikan masalah yang akan dibahas. Adapun desain penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut ini:



**Gambar 3.1** Desain Penelitian

Berdasarkan desain penelitian pada gambar 3.1, maka masing-masing langkah tersebut dapat diuraikan seperti berikut ini:

1. Mendeskripsikan Masalah

Mendeskripsikan masalah dalam penelitian dengan menentukan dan mendefinisikan batasan masalah yang akan diteliti, sehingga dapat memudahkan dan membantu dalam mendapatkan solusi terbaik dari masalah tersebut.

2. Analisa Masalah

Analisa masalah merupakan langkah dalam memahami sebuah masalah yang telah ditentukan ruang lingkup dan batasan masalahnya tersebut, maka masalah yang diteliti dapat dipahami dengan lebih baik.

3. Mengumpulkan Data

Dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu dilakukan dengan cara observasi yaitu pengamatan secara langsung di Toko Ecp Stabos sehingga dapat diketahui permasalahan yang sedang terjadi secara langsung. Kemudian melakukan interview yang bertujuan untuk mendapatkan informasi maupun data yang peneliti butuhkan. Selain dari kedua hal yang telah disebutkan dapat juga melakukan studi kepustakaan dengan membaca dan mempelajari buku-buku yang berkaitan dalam melakukan analisis data yang diperoleh

4. Implementasi Algoritma Apriori

Adapun tahapan dalam langkah-langkah pengimplementasian algoritma apriori yaitu sebagai berikut:

- a. Analisa pola Frekuensi Tinggi.

b. Pembentukan *Association rule*.

## 5. Pengujian Hasil

Pada tahap ini, peneliti melakukan pengujian data penjualan Toko Ecp Stabos menggunakan *Software open source Tanagra*, sehingga mendapatkan suatu hubungan dari data tersebut.

### 3.2 Operasional Variabel

Data yang diperlukan dalam penelitian ini mencakup dari variabel yang akan diolah adalah penelitian data penjualan produk pada Toko Ecp Stabos, untuk menentukan nilai produk yang sering di beli oleh konsumen, maka dari itu akan dilakukan penilaian menggunakan metode algoritma apriori untuk menentukan persentase nilai *support* dan *confidence* tertinggi

### 3.3 Populasi Dan Sampel

Adapun Populasi dan Sampel sebagai berikut:

#### 3.3.1 Populasi

Populasi merupakan sebuah keseluruhan subjek dari penelitian dan suatu sampel, populasi dari penelitian ini adalah seluruh konsumen yang datang dan berbelanja suatu produk yang ada di Toko Ecp Stabos.

#### 3.3.2 Sampel

Sampel merupakan sebagian subyek yang ada dalam sebuah populasi yang diteliti, adapun sampel pada penelitian ini adalah data penjualan produk pada Toko Ecp Stabos.

## **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

### **3.4.1 Teknik Wawancara**

Wawancara merupakan cara yang digunakan dalam pengumpulan data. Wawancara dilakukan secara tatap muka secara langsung dengan nara sumber. Wawancara dilakukan dengan Manajer perusahaan Pada Toko Ecp Stabos yang berhubungan dengan data terkait yang dibutuhkan.

### **3.4.2 Teknik Observasi**

Teknik observasi merupakan salah satu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati secara langsung dan mengambil data yang dibutuhkan dalam penelitian yang dilakukan ditempat yang diteliti tersebut, pengumpulan data yang dilakukan di Toko Ecp Stabos.

### **3.4.3 Teknik Kepustakaan**

Penulis mengumpulkan data dengan mencari informasi melalui buku-buku dan jurnal yang menjadi referensi penulis, untuk mendapatkan informasi yang relevan untuk digunakan dan dimanfaatkan oleh penulis dalam melakukan penelitian

## **3.5 Metode Analisis Data**

Teknik analisa data merupakan langkah yang menentukan dari sebuah penelitian, karena dapat berfungsi untuk menghasilkan sebuah kesimpulan pada suatu penelitian yang dilakukan. Pada tahap ini akan dilakukan analisa pola pembelian konsumen. pada data transaksi penjualan produk yang dihasilkan

setiap hari nya, yang akan digunakan untuk bahan acuan dalam menemukan pola pembelian konsumen sehingga dapat menentukan persediaan produk yang terjual paling laku. Maka dalam penelitian ini penulis menggunakan metode algoritma apriori yang dapat menyelesaikan analisa berdasarkan data transaksi penjualan produk.

### 3.5.1 Analisa SWOT Data Mining

Analisa SWOT (*strength, weakness, oppurtunities, threast*) suatu metode yang menggambarkan suatu masalah dan kondisi dengan menggunakan kerangka kerja, kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman. Metode ini memberikan suatu cara yang sederhana dalam memperkirakan cara terbaik untuk melakukan suatu strategi. Metode ini dapat menolong para peneliti dalam hal-hal apa saja yang bisa dicapai, dan hal apa saja yang perlu diperhatikan . berikut analisa SWOT pada Toko Ecp Stabos yang terdiri dari empat faktor yaitu:

1. Kekuatan (*Strength*)
  - a. Toko Ecp Stabos terletak di tempat yang strategis yaitu pada kawasan perkantoran dan dekat sekolah maupun perguruan tinggi.
  - b. Harga yang ditawarkan cukup murah dibandingkan dengan toko lain yang ada disekitarnya.
2. Kelemahaan (*Weakness*)
  - a. Produk-produk yang dijual di Toko Ecp Stabos kurang lengkap hanya barang-barang yang sering di cari pelanggan saja.

- b. Tata letak pada Toko Ecp Stabos sering berubah-ubah sehingga pelanggan kesulitan mencari barang yang di butuhkan.
3. Peluang (*opportunities*)
- a. Tata letak yang strategis membuat Toko Ecp Stabos akan ramai setiap hari dengan orang yang datang berbelanja kebutuhan alat tulis kantor.
  - b. Promosi pada hari tertentu akan membantu kenaikan penjualan pada Toko Ecp Stabos.
  - c. Penggunaan *Software data mining* seperti *Tanagra* akan membantu mengasosiasikan data barang yang paling banyak terjual dan memudahkan toko dalam mengambil keputusan dalam mengorder barang.
4. Ancaman (*threath*)
- a. Karena Banyaknya pesaing yang memiliki toko peralatan alat tulis kantor yang lebih lengkap.
  - b. Banyaknya pesaing yang menawarkan promosi yg lebih menarik kepada konsumen.

### **3.6 Lokasi Dan Jadwal Penelitian**

#### **3.6.1 Lokasi**

Toko Ecp Stabos merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan alat tulis kantor yang berlokasi di kota batam dengan alamat Jl. Teuku

Umar No.12 Kelurahan Kampung Pelita. Kecamatan Lubuk Baja, Batam Kepulauan Riau. Toko Ecp Stabos Berdiri sejak Tahun 2010. Berikut adalah gambar lokasi Toko Ecp Stabos.



**Gambar 3.2** Lokasi Penelitian

### 3.6.2 Sejarah singkat perusahaan

Toko Ecp Stabos merupakan salah satu anak usaha yang tergabung dalam CV.Era Cipta Perdana Yang didirikan oleh bapak firman bisowarno. Toko Ecp Stabos mulai didirikan dan beroperasi pada tahun 2010. Toko ini bergerak dibidang penyedia alat tulis kantor. Saat ini Toko Ecp Stabos Dipegang oleh Anak dari pendiri perusahaan yaitu oleh panji rizki, S.H. yang ditunjuk langsung menjadi manajer dari Toko Ecp Stabos,

### 3.6.3 Visi dan Misi Perusahaan

#### 3.6.3.1 Visi perusahaan

Menjadi Perusahaan penyedia alat-alat tulis kantor yang bermutu dan memberi pelayanan yang prima kepada customer

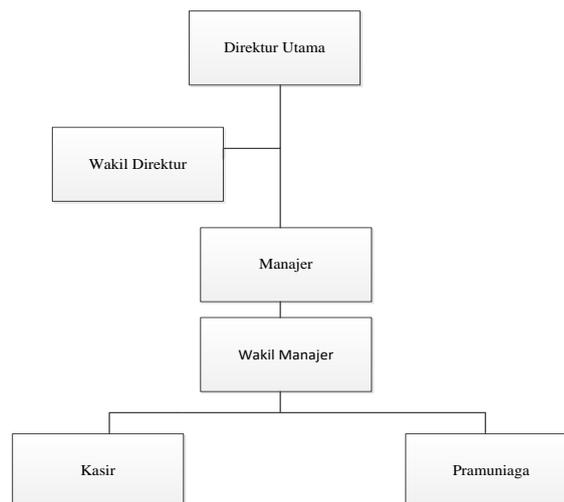
#### 3.6.3.2 Misi Perusahaan

Toko Ecp Stabos memiliki misi sebagai berikut:

1. Memberikan pelayanan yang prima kepada customer.
2. Memberikan kualitas terbaik dengan layanan yang terpercaya.
3. Menjadi mitra bisnis dan andalan bagi para customer.
4. Mengutamakan kepuasan customer.

### 3.6.4 Struktur organisasi

Struktur organisasi Toko Ecp Stabos:



**Gambar 3.3** Struktur Organisasi Perusahaan

### 3.6.5 Penjelasan Struktur Organisasi

Berdasarkan Struktur Organisasi di Toko Ecp Stabos, Berikut penjelasan dan tanggung jawab masing-masing jabatan.

#### 1. Direktur Utama

Direktur utama adalah orang yang bertanggung jawab secara keseluruhan dalam perusahaan. Berikut tanggung jawab dari direktur utama sebagai berikut:

- a. Memimpin perusahaan dan menentukan setiap kebijakan dan aturan yang ada pada perusahaan.
- b. Memilih dan mengawasi tugas dari seluruh karyawan.
- c. Mengkoordinasikan dan mengendalikan kegiatan-kegiatan administrasi keuangan dan kepegawaian.
- d. Menyetujui anggaran pengeluaran tahunan pada perusahaan.

#### 2. Wakil Direktur utama

- a. Membantu Direktur Utama dalam Menjalankan Tugas-tugasnya.
- b. Memberikan masukan kepada direktur utama.
- c. Memberikan perintah dan pengawasan kepada manajer dalam melakukan tugas dan fungsinya.

#### 3. Manajer

- a. Memimpin pegawai yang ada di dalam perusahaan.

- b. Mengembangkan perusahaan.
  - c. Bertanggung jawab atas perusahaan.
  - d. Mengontrol dan mengkoordinasikan pegawai yang ada dibawah wewenangnya.
  - e. Sebagai salah satu pengambil keputusan dalam perusahaan.
4. Wakil Manajer
- a. Membantu manajer dalam menjalankan fungsi dan tugasnya.
  - b. Memberikan masukan kepada manajer.
5. Kasir
- a. Menjalankan proses penjualan dan pembayaran.
  - b. Melakukan pencatatan atas semua transaksi.
  - c. Melakuakn proses transaksi pelayanan jual beli serta melakukan pembungkusan.
  - d. Melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerimaan barang.
  - e. Melakukan pencatatan kas fisik serta melakukan pelaporan kepada atasan.



