

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Banyaknya ragam usaha yang bermunculan saat ini baik diperusahaan kecil maupun perusahaan besar mengakibatkan adanya persaingan yang ketat antar perusahaan khususnya perusahaan disektor penjualan. Transaksi penjualan akan terjadi setiap hari, setiap minggu bahkan sampai bertahun-tahun sehingga menyebabkan penumpukan data yang sangat besar.

Salah satu aspek yang tidak bisa lepas dari teknologi informasi adalah aspek perekonomian terutama dalam sistem penjualan di minimarket. Persaingan disuatu perusahaan membuat para pelakunya harus selalu memikirkan strategi-strategi baru yang dapat menjamin kelangsungan perusahaan mereka.

Penumpukan data yang besar dalam arsip membuat pemilik usaha harus mengolah data tersebut menjadi suatu laporan penjualan sehingga jumlah stok barang dan permintaan dapat terpenuhi secara seimbang. Ketersediaan data yang melimpah dan kebutuhan akan informasi sebagai pendukung pengambilan keputusan yang membuat lahirnya teknologi data mining.

Minimarket Astaka adalah salah satu minimarket yang bergerak dalam bidang penjualan produk-produk makanan, minuman, alat-alat kosmetik dan jenis

produk lainnya, Minimarket Astaka berlokasi di dua tempat yaitu di blok P Muka kuning dan di blok O Abb minimarket Astaka berdiri pada tanggal 21 April 1992, minimarket Astaka juga mempunyai link dengan minimarket yang ada di Jakarta, saat ini minimarket Astaka mempunyai 16 karyawan termasuk staf, sebelumnya minimarket Astaka adalah sebuah toko kecil bernama Omega.

Dalam dunia bisnis saat ini banyak perusahaan-perusahaan di bidang pemasaran produk yang bersaing demi kesuksesan usaha mereka, dengan melihat permasalahan yang timbul saat ini khususnya pada minimarket Astaka, yaitu belum ditemukannya tata letak barang yang sesuai sehingga barang yang ingin dibeli oleh konsumen sulit untuk ditemukan yang akan berdampak pada pengurangan daya minat pembeli atau bahkan dapat mengakibatkan konsumen tersebut pergi.

Ketatnya persaingan bisnis saat ini khususnya sektor penjualan membuat pemilik usaha harus pintar dalam menganalisis penjualan yang terjadi dipasaran, pemilik usaha harus bisa menyediakan barang-barang yang dijual sesuai dengan apa yang benar-benar dibutuhkan pelanggan agar kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi, pemilik usaha harus bisa membuat suatu strategi baru dengan memperhatikan pola antar kombinasi produk yang berkaitan, karena jika hal tersebut tidak terpenuhi pemilik usaha tidak akan bisa mempelajari pola pembelian konsumen dan tidak akan bisa menganalisis mana saja barang yang harus di stok banyak dan mana barang yang harus di minimkan jumlahnya.

Minimarket Astaka kota Batam telah melakukan berbagai upaya dan usaha dalam meningkatkan penjualan mereka dengan cara memberikan pelayanan yang

terbaik serta menyediakan jenis-jenis produk yang berkualitas dan aman, namun hal tersebut dirasa masih kurang untuk bisa bersaing dengan minimarket-minimarket lainnya, maka oleh karena itulah pemilik usaha seharusnya dapat mengetahui apa sebenarnya yang dibutuhkan oleh konsumen dan produk-produk mana saja yang diminati dan tidak diminati oleh konsumen.

Dalam persaingan bisnis saat ini banyak jumlah pasar minimarket yang terus berkembang membuat para pengelola minimarket dituntut untuk menerapkan strategi pemasaran yang lebih baik, pemilik usaha minimarket astaka harus dapat membuat strategi jitu dalam meningkatkan penjualan mereka pemilik usaha harus bisa melihat produk mana yang sering laku terjual secara bersamaan dalam satu waktu guna untuk meningkatkan penjualan mereka serta mampu untuk menghadapi persaingan bisnis dengan minimarket-minimarket sejenis lainnya.

Berdasarkan permasalahan diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan mengambil judul skripsi yaitu: **Analisis Sistem Penjualan Menggunakan Algoritma Apriori untuk Sistem Pendukung Keputusan Minimarket Astaka di Kota Batam.**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan di suatu minimarket terhadap sistem informasi penjualan barang, dikemukakan hal-hal yang menjadi permasalahan antara lain:

1. Masih ditemukannya tata letak barang yang tidak berkaitan di minimarket astaka.

2. Belum ditemukannya pola antar kombinasi item yang berkaitan dengan minat belanja konsumen pada minimarket astaka.
3. Pengurangan daya minat pembeli karena tidak adanya keterkaitan antar barang yang akan dibeli.

1.3 Pembatasan Masalah

Agar pembahasan lebih terarah dan sesuai dengan apa yang diharapkan maka peneliti hanya membahas:

1. Data yang digunakan adalah data transaksi penjualan pada minimarket astaka cabang muka kuning.
2. Metode yang digunakan dalam pengolahan data transaksi penjualan untuk menemukan pola kombinasi item menggunakan algoritma apriori.
3. Pengujian hasil pengolahan data pada algoritma apriori menggunakan aplikasi Tanagra.
4. Penelitian ini hanya membahas analisis transaksi penjualan menggunakan algoritma apriori untuk sistem pendukung keputusan minimarket astaka di kota Batam.

1.4 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dari penelitian ini antara lain:

1. Bagaimana menentukan kombinasi item produk data transaksi yang berkaitan di minimarket astaka?
2. Bagaimana cara untuk menghasilkan pengetahuan mengenai pola pembelian berdasarkan data transaksi oleh konsumen pada minimarket astaka?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Membantu pemilik usaha untuk menemukan pola berupa produk yang sering dibeli konsumen secara bersamaan.
2. Dengan adanya pembelajaran akan produk yang terjual banyak atau tidak membuat pemilik usaha lebih mudah mengetahui pola pembelian konsumen.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini ditinjau dari 2 hal antara lain:

1.6.1 Manfaat teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat membantu pemilik usaha dalam pengambilan keputusan dalam mengelola aktifitas di minimarket astaka.
2. Dapat membantu pemilik usaha dalam menemukan pola antar kombinasi item.

3. Membantu konsumen untuk mengetahui tata letak barang yang akan dibeli.

1.6.2 Manfaat praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi objek penelitian
 - a. Sebagai alat bantu yang dapat meminimalisasi kesalahan, memungkinkan perusahaan mempunyai sistem keputusan, karena diharapkan sistem ini akan di implementasikan secara langsung.
2. Bagi Universitas Putera Batam
 - a. Sebagai tambahan referensi bagi kampus dan sebagai sumbangan pemikiran dalam menyebarluaskan dan mengembangkan ilmu pengetahuan dalam analisis pengambilan keputusan.