

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Ketatnya persaingan pada sektor penjualan, membuat pelaku usaha harus memikirkan bagaimana cara membaca pasar. Selain itu, barang yang dijual pun menjadi salah satu faktor penting yang harus dianalisis supaya tau kebutuhan pelanggan seperti apa. Untuk itu, data penjualan yang ada dapat dimanfaatkan untuk menganalisis pasar dan kebutuhan pelanggan.

Cafe coklat yang berdiri sejak 2003 yang beralamat di jalan Cik Di Tiro nomor 19. Menjual berbagai macam menu makanan dan minuman yang banyak dan menjadi tempat pelajar, mahasiswa dan juga para pekerja untuk menghabiskan waktu bersantai mereka serta menjadi tempat bersantai keluarga dalam menghabiskan akhir pekan bersama. *Cafe* coklat sudah mempunyai banyak sekali transaksi perhari nya. Dengan banyaknya transaksi setiap harinya, data yang banyak tersebut hanya dibiarkan saja dan tidak dimanfaatkan untuk mejadi sebuah informasi yang baru yang dapat menunjang proses bisnis kedepannya. *Cafe* coklat membutuhkan alat bantu analisis untuk memberikan informasi yang bermanfaat bagi perusahaan dalam menentukan barang apa saja yang diminati oleh konsumen, seperti yang dialami beberapa *cafe* lain, penentuan menu yang diminati menjadi masalah utama. Dalam penjualan produk, perusahaan sering mengalami masalah karena tingkat belanja konsumen yang tidak beraturan. Penentuan promosi makanan dan minuman dilakukan untuk mempermudah konsumen dalam mencari produk makanan dan minuman sehingga tidak mengecewakan para konsumen dalam mencari produk mana yang cocok dengan produk lain yang sering diminati konsumen sehingga para konsumen bisa menghemat waktu. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi perusahaan, maka dibutuhkan alat bantu analisis *data mining*.

Data mining sering disebut *Knowledge Discovery in Database (KDD)*, kegiatan yang meliputi pengumpulan, pemakaian data historis untuk menemukan keteraturan, pola atau hubungan dalam set data berukuran besar. Penerapan algoritma *apriori*, membantu dalam membentuk kandidat kombinasi *item* yang mungkin terjadi, kemudian dilakukan pengujian parameter *support* dan *confidence* minimum yang merupakan nilai ambang batas yang diberikana oleh pengguna. Algoritma *apriori* dapat dimanfaatkan dalam proses penjualan, dengan memberikan hubungan antar data penjualan, dalam hal ini adalah makanan atau minuman yang dipesan sehingga akan didapat pola pembelian konsumen.(Budi 2007)

Pihak *cafe* coklat dapat memanfaatkan informasi tersebut untuk mengambil tindakan bisnis yang sesuai, dalam hal ini informasi dapat menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan strategi penjualan. Maka dari itu, perlu dilakukan analisis terhadap data transaksi agar dapat ditemukan pola asosiasi antar produk, hasil analisis antar produk tersebut dapat digunakan untuk mengetahui produk apa saja sering terjual dan berkaitan satu sama lain sehingga terlihat mana produk yang diminati dan mana yang sedikit diminati oleh pelanggan.

Berdasarkan permasalahan diatas, penulis menyimpulkan “bagaimana cara ***Implementasi Data Mining Untuk Analisis Pola Penjualan Dengan Algoritma Apriori Pada Cafe Coklat Yogyakarta***”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang sudah dijelaskan, maka rumusan masalah yang dapat dirumuskan adalah:

1. Bagaimana menerapkan metode *Data mining* dengan algoritma *apriori* untuk menganalisis transaksi di *Cafe Coklat*?
2. Bagaimana menentukan barang apa saja yang diminati konsumen?
3. Bagaimana Menentukan pola penjualan untuk meningkatkan penjualan?

1.3 Tujuan

Berdasarkan pada uraian rumusan masalah, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui produk apa saja yang sering terjual dan diminati konsumen
2. Mencari tahu hubungan antar produk yang saling berkaitan dari data penjualan

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian secara khusus diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Untuk Coklat *Cafe* bisa mendapatkan informasi atau pengetahuan baru sehingga dapat menentukan strategi baru yang lebih efektif untuk menunjang proses bisnis yang lebih baik kedepannya.
2. Untuk penulis bisa menambah wawasan dan pengetahuan mengenai implementasi *data mining* dalam menentukan strategi.
- 3.

1.5 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data yang digunakan adalah data dari transaksi penjualan di *Coklat Cafe* selamat tahun 2018

2. Data yang dijadikan sampel adalah data yang telah dilakukan preprocessing terlebih dahulu, yaitu data bersih yang hanya berupa data transaksi penjualan