BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Mulai dari tahun 2018 pebisnis *online* terus meningkat dari sebelumnya 1,6% menjadi 3,1% dari populasi Indonesia dikutip dari Kominfo. Hal ini dapat berdampak positif bagi dunia TIK untuk terus meningkatkan kinerja mereka untuk mengembangkan semua lini yang berada di sistem perputaran bisnis *online*. Dari pembangunan *start-up*, pembuatan *website* hingga teknik untuk membantu penjualan di dalam bisnis *online* melalui teknologi. Apalagi dalam jangka waktu ini banyak pengguna internet lebih tertarik untuk meluangkan waktu untuk menggunakan internet.

Ketika para pebisnis *online* mulai membangun usahanya, pebisnis itu secara tidak langsung harus mengerti dan memahami semua sistem yang akan dijalankan pada bisnis *online* tersebut. Dari pengelolaan manajemen, sistem yang digunakan hingga strategi penjualan. Banyak pebisnis *online* yang mengalami kegagalan dikarenakan tekhnik strategi penjualan yang asal asalan tidak memandang apakah pelanggan itu tertarget atau tidaknya. Padahal strategi pemasaran yang efektif dan tertarget sangatlah penting untuk penunjang meningkatkan penjualan. Sebab apabila pebisnis kurang mengerti strategi penjualan yang efektif dan tertarget dikhawatirkan akan mengalami penurunan omset penjualan dan sudah pasti menyebabkan kerugian yang besar. Dan akibat paling fatal dari kurangnya informasi strategi penjualan adalah kegagalan dalam bisnis hingga penutupan bisnis tersbut. Perlu diketahui, modal untuk membangun suatu usaha pasti lah

menghabiskan dari segi pemikiran hingga materi. Namun itu semua akan terbayarkan jika strategi penjualan yang dilakukan berhasil, pastinya penjualan akan terus meningkat dan bisnis akan terus berkembang.

Digizone Clothing merupakan Distro yang bergerak dibidang *fashion* terletak di Kotagede Yogyakarta yang melakukan transaksi *online* maupun *offline*. Digizone Clothing berdiri pada tanggal 29 September 2014. Untuk perkembangan hingga sampai sekarang, distro tersebut memiliki 7 karyawan dengan beberapa bagian, Mulai dari admin, *marketing*, konfirmasi, mitra dan manajemen. Sejak tahun 2018 mengalami penurunan penjualan dari penjualan dari bulan Januari dari 50pcs setiap hari hingga sampai bulan Desember mengalami penurunan penjualan dikarenakan kurangnya kombinasi strategi penjualan yang lebih tertarget. Pihak dari tim Digizone Clothing kesusahan untuk menentukan strategi penjualan yang efisien dan tertarget. Sedangkan untuk database pelanggan yang dimiliki sudah cukup banyak. Tim Digizone Clothing sudah melakukan marketing diantara lain seperti menyebar brosur, membuat *giveaway*, menawarkan produk di OLX, Facebook Marketplace hingga di instagram. Akan tetapi database yang dimiliki belum pernah di olah sama sekali.

Tim Digizone Clothing menginginkan ada database yang efisien dan tertarget pada khususnya digunakan untuk promo bundling atau promo yang bisa menjualkan barang lebih dari 2 untuk meningkatkan rata rata penjualan. Untuk itu tim Digizone Clothing menginginkan data yang bisa berhubungan sehingga untuk kebutuhan marketing atau promo *bundling* atau sering disebut pembelian 2 item dengan harga promo.

Association Rule adalah algoritma pengambilan data dengan aturan asosiatif untuk menentukan hubungan assosiatif suatu kombinasi item (Kusrini, 2007). *Association Rule* yang dimaksud dilakukan melalui mekanisme penghitung *support* dan juga nilai *confidence. Association Rule* ini akan cocok untuk diterapkan bila terdapat bila terdapat beberapa hubungan item yang ingin dianalisis sehingga bisa menerapkan strategi penjualan. Penggunaan algoritma ini, akan memberikan pengetahuan bagi pengguna berupa aturan pola penjualan yang terjadi.

Dari latar belakang tersebut, akan menerapkan *data mining* dalam penjualan di Digizone Clothing sehingga memudahkan penentuan hubungan asosiatif tiap barang yang terjual. Hasil tersebut diharapkan dapat membantu pemilik perusahaan dalam pengoptimalan penjualan barang. Selain untuk pengoptimalan barang, *association rule* bisa digunakan untuk meningkatkan jumlah rata rata penjualan dan mengurangi stok yang tidak bergerak. Dan nantinya bisa digunakan untuk promo bundling atau semacamnya. Dengan efisien dan tertarget.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang yang telah dikemukakan, maka permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana mengimplementasikan pembangunan *data mining* untuk strategi penjualan di Digizone Clothing menggunakan *Association Rule*?
2. Bagaimana hasil penggunaan *Association Rule* untuk strategi penjualan?

1.3. Ruang Lingkup

Berdasarkan rumusan masalah di atas, dapat dijabarkan ruang lingkup penelitian adalah sebagai berikut :

1. Algoritma yang digunakan adalah algoritma Apriori
2. Data yang digunakan adalah data penjualan di bulan Januari sampai Desember 2019 di Digizone Clothing yang beralamat di Kotagede Yogyakarta dengan jumlah 1000 data
3. Data yang diambil adalah data penjualan dari atribut Sistem ini hanya akan menghasilkan aturan asosiasi pada maksimal 2 barang.
4. Sistem ini hanya akan menghasilkan aturan asosiasi pada maksimal 2 barang.
5. Diambil dari data yang di rekap pada Google Spreadsheet
6. Diolah di Microsft Excel untuk pembersihan data dan reduksi data
7. Data yang diambil adalah kategori jaket, kaos, aksesoris, celana, *sweater*, kemeja.
8. Nilai *minimum support* 10%
9. Nilai Minimum Confidence 30%
10. *Output* untuk penelitian ini untuk mengetahui hubungan antara itemset yang aka digunakan untuk menetapkan strategi penjualan dan mengetahui presentase keberhasilan yang diberikan oleh Association Rule

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1. Diketahui seberapa efektivitas dari *Association Rule* dalam mempresentasikan kebarhasilanya.

1.4.2. Pemanfaatan database yang sudah ada akan di jadikan salah satu tekhnik pemasaran

1.5. Tujuan

Tujuan dari sistem ini untuk mengetahui hubungan antara itemset yang akan digunakan untuk menerapkan strategi penjualan dan mengetahui presentase keberhasilan yang diberikan oleh *Association Rule* dan hasil yang sudah diolah dari metode *Association Rule* akan digunakan untuk promo bundling

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penyusunan skripsi adalah sebagai berikut :

1. Bagian awal skripsi terdiri dari halaman judul, halaman pengesahan, halaman moto, halaman persembahan, intisari, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, daftar tabel dan daftar lampiran.
2. Bagian isi skripsi terdiri dari lima bab yaitu.

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini mencakup latar belakang, perumusan masalah, ruang lingkup, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN DASAR TEORI

Pada bab ini mencakup tinjauan pustaka dan dasar teori. Tinjauan pustaka membahas mengenai uraian tentang kajian berbagai pustaka yang kemudian hasil dari kajian tersebut akan dihubungkan dengan maslah yang sedang diteliti dalam penyusunan skripsi. Sedangkan dasar teori menjelaskan definisi – definisi dari yang terkait dengan pembuatan skripsi.

BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Pada bab ini menjelaskan mengenai sistem, penjelasan analisis kebutuhan sistem, skema penelitian.

BAB IV IMPLEMENTASI DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini mencakup implementasi dan uji coba sistem serta pembahasan pada bagian implementasi dan uji coba sistem. Pada bagian ini juga menguraikan tentang implementasi penelitian yang merupakan inti sesuai dengan skema penelitian dan berdasarkan komponen-komponen yang dipakai. Pembahasan ini juga berisi kajian-kajian mengenai hasil pengujian.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan serta menjawab permasalahan yang dihadapi sampai mengetahui keunggulan dan kekurangan penelitian yang dirancang, serta hasil pengujian yang telah dilakukan

DAFTAR PUSTAKA

Pada bagian ini berisi daftar pustaka yang menjadi sumber-sumber dalam penyusunan naskah.