

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Distribution atau yang lebih dikenal dengan distro, merupakan perwujudan dari konsep DIY (*Do It Yourself*) yaitu suatu konsep untuk melakukan segala sesuatunya secara sendiri dan mandiri. Usaha distro ini banyak dirintis oleh kalangan anak muda yang ingin mengapresiasi kreatifitas mereka melalui produk yang mereka hasilkan. Distro pada umumnya merupakan industri kecil menengah (IKM) yang bergerak di bidang distribusi penjualan di bawah brand sendiri [1].

Distro aktivis (DISA) merupakan onlineshop milik beberapa mahasiswa Universitas Muhammadiyah ponorogo yang sedang bergerak dan berkembang pada Industri Fashion di bawah brand Disa. Industri kreatif yang dirintis sejak tahun 2019 ini menyediakan berbagai macam produk seperti *T-Shirt/Kaos, Polo T-Shirt, Toot Bag dan Hodie*. Produk yang dihasilkan menggunakan jenis kain *cotteen Combed, Lacoste*, dan *Cotton Fleace* dengan sablon *Plastisol* dan *Plyflex*.

Visualisasi tokoh-tokoh revolusioner yang bercorak dekoratif simbolis (*ideoplastis*) diangkat sebagai ilustrasi penarik perhatian pembeli (*unique selling point*). Identitas kultural yang terbentuk oleh lapisan sosial yang semakin heterogen di Indonesia juga merupakan sumber inspirasi visual desainer Disa untuk merancang jurus-jurus kreatif pembujuk calon konsumennya [2].

Semakin meningkatnya persaingan penjualan distro ditengah perkembangan teknologi dan informasi pada abad ini menciptakan pola pikir bagi Owner Disa untuk menemukan sebuah strategi yang dapat meningkatkan hasil penjualan produknya. Mengingat masih banyaknya kesalahan dalam pemasaran produk oleh pemilik usaha yang berakibat pada banyaknya pengeluaran biaya terhadap produk yang tidak diminati oleh konsumen. Contoh permasalahan yang terjadi selama ini adalah sering terjadinya penumpukan stok barang yang kurang

diminati pelanggan sementara untuk stok barang yang diminati pelanggan justru masih belum dapat di kontrol.

Untuk mengatasi persoalan tersebut penulis menggunakan algoritma apriori guna memprediksi produk mana saja yang paling banyak diminati oleh konsumen. Hasil dari proses algoritma apriori juga dapat dimanfaatkan untuk menentukan strategi pemasaran produk Disa. Implementasi algoritma apriori pada penelitian ini akan memanfaatkan data transaksi penjualan toko. Karena biasanya data transaksi penjualan yang bertambah setiap harinya hanya dikumpulkan, direkap dan dikelompokkan sesuai jenis barang, tanggal dan bulan yang selanjutnya dijadikan laporan bulanan dan terakhir diarsipkan. Data tersebut tidak dimanfaatkan untuk pengembangan strategi pemasarannya.

Hasil dari analisa apriori tersebut akan di tampilkan pada aplikasi berbasis android. sejauh ini sudah terkumpul sebanyak 60 data transaksi penjualan. Data tersebut terhitung sejak bulan Mei hingga bulan Juli 2022 dengan 30 jenis katalog barang yang telah di produksi. Dari data tersebut akan dilakukan nilai minimum *supportnya* 5% sementara untuk menentukan nilai *Confidencenya* 25%.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka Implementasi Algoritma pada prediksi penjualan Distro Aktivis berbasis *android* menjadi sangat penting. Dengan aplikasi tersebut pemilik toko nantinya akan mudah mendapatkan informasi yang memberikan rekomendasi produk mana saja yang menjadi keinginan konsumen. Dengan begitu secara otomatis pemilik toko akan dengan mudah meningkatkan penghasilan bisnisnya.

1.2 RUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana Implementasi Alogritma Apriori pada prediksi penjualan Distro Aktivistik berbasis *android*?
2. Bagaimana proses algoritma apriori pada prediksi penjualan Distro Aktivistik berbasis *android*?

1.3 TUJUAN PENELITIAN

1. Menghasilkan hasil analisa apriori yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan strategi pemasaran Distro Aktivistik.
2. Dapat meningkatkan profit yang dihasilkan oleh Distro Aktivistik.

1.4 BATASAN MASALAH

Beberapa batasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data transaksi penjualan yang digunakan pada penelitian ini adalah data produk penjualan Distro Aktivistik pada bulan Mei dan Juni 2022.
2. Keseluruhan data yang digunakan pada penelitian ini hanya produk yang tersedia selama bulan Mei sampai bulan Juni 2022.
3. Sistem yang dibangun hanya berbasis Android, minimal versi *android* ICS (Ice Cream Sandwich) 6.0

1.5 MANFAAT PENELITIAN

Beberapa manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis yaitu memberikan pengetahuan, khususnya mengenai Implementasi Algoritma Apriori terhadap prediksi penjualan produk pada Industri fashion berbasis Android.
2. Manfaat praktis yaitu dengan adanya penelitian ini akan sangat bermanfaat bagi para pembaca dan tentunya juga bagi para pihak yang terkait, dikarenakan penelitian ini dapat meningkatkan hasil penjualan Distronya.