

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Master Komputer merupakan toko komputer yang terletak di komplek pertokoan Ruko Barat Jl Ir Juanda B3, Jeruksing, Tonatan, Ponorogo. Toko tersebut menyediakan *Hardware*, *CCTV*, *Service*, dan *spare part* komputer, master computer bertujuan untuk meningkatkan penjualan dengan cara promosi barang. Sistem promosi rencananya akan dibuat model paket barang. Hal tersebut bertujuan untuk beberapa hal salah satunya untuk mengetahui paket pemilihan barang yang banyak diminati oleh calon pembeli. Tentunya di dalam item-item tersebut memiliki harga yang berbeda-beda dan juga memiliki fungsi yang berbeda pula sesuai kebutuhan pelanggan. Berdasarkan hasil rekapan yang ada di toko master komputer, hal tersebut dipengaruhi karena master komputer tidak bisa menganalisa kebiasaan pelanggan sehingga kesulitan untuk membuat paket produk yang paling banyak di gemari oleh pembeli yang berdampak pada pendapatan toko. Perkembangan teknologi yang sangat cepat dan pesat menyebabkan penggunaan sistem informasi digunakan untuk membantu kemudahan dalam bekerja. Proses tersebut antara lain seperti proses transaksi hingga proses pelaporan hasil penjualan produk. Kumpulan data transaksi konsumen bisa dikelola guna menemukan informasi yang mampu digunakan untuk mengambil langkah yang tepat dalam menyusun strategi pemasaran. Analisa data dapat dilakukan dengan menggunakan sebuah algoritma tertentu.

Sebagian besar dari masalah pada penjualan adalah bagaimana caranya melakukan promosi terhadap produk mereka. Permasalahan yang dihadapi oleh Master Komputer adalah kesulitan menentukan produk paket penjualan hardware apa saja yang banyak diminati oleh para pelanggan untuk menghasilkan kombinasi beberapa item hardware yang akan dijual dan di promosikan oleh Toko Master Komputer. Meskipun toko ini sudah

berjalan cukup lama dalam proses penjualan *hardware*, *CCTV* dan *service*, tetapi sering mengalami masalah barang kurang laku. Sebab dari itu



peneliti bermaksud untuk mencari solusi dari permasalahan diatas. Dengan mengkombinasikan beberapa produk yang paling laris selama 3 bulan terakhir yang nantinya akan dilakukan oleh tim marketing guna mempromosikan produk paket tersebut di media sosial ataupun promosi langsung kepada pembeli, salah satunya dengan Digital Marketing dan dilakukan secara online.

Bersasarkan beberapa hal diatas, dapat saya simpulkan bahwa Master *computer* ingin melakukan promosi dengan model paket barang guna mengetahui kebiasaan pelanggan. Dengan bantuan berkembangnya ilmu *computer* seperti saat ini, permasalahan tersebut dapat diatasi salah satunya dengan menggunakan algoritma apriori. Seperti penelitian yang pernah dilakukan oleh [1] dapat diambil kesimpulan bahwa dari 30 data transaksi yang diolah, yang memenuhi minimal support 3 dan minimal confidence 70% diperoleh 1 aturan yang terbentuk yaitu jika pelanggan membeli produk Sedaap mie goreng maka akan membeli telur 250 gr. Setelah diketahui hasilnya, informasi tersebut dapat digunakan oleh pemilik toko untuk menyusun strategi bisnisnya, bisa untuk strategi penentuan stok artinya jika menambah stok Sedaap Mie Goreng, maka stok telur 250gr juga ditambah, atau bisa juga digunakan untuk strategi tata letak penempatan barang, misal Sedaap mie goreng diletakkan berdampingan dengan telur 250g atau untuk keperluan promo barang, misalkan promo bundling Sedaap mie goreng dengan telur 250gr.

Dalam membantu master komputer untuk menentukan kombinasi item untuk mengisi paket produk yang akan dijual dan di promosikan. maka peneliti merancang “IMPLEMENTASI ALGORITMA APRIORI UNTUK REKOMENDASI PROMO BARANG DI MASTER KOMPUTER”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas maka penulis dapat mengambil rumusan masalah yaitu: Bagaimana implementasi algoritma apriori untuk mengetahui kebiasaan pelanggan di master komputer?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui implementasi algoritma apriori untuk mengetahui kebiasaan pelanggan di master komputer.

### 1.4 Batasan Masalah

Berdasarkan penjelasan di atas, di perlukan adanya permasalahan yang sesuai dengan penjelasan di atas sehingga agar penulisan ini berfokus pada permasalahan yang ada, maka diperlukan batasan-batasan masalah yaitu :

1. Sistem rekomendasi promo pada master komputer menggunakan data-data yang ada di Toko Master Komputer.
2. Proses transaksi dilakukan dengan pembayaran tunai saj dan pelanggan tidak dapat melakukan tawar-menawar untuk harga *item*

### 1.5 Manfaat Penelitian

Penulisan skripsi ini diharapkan dapat memberikan suatu manfaat pada pihak terkait maupun pihak yang lainnya. Manfaat yang diharapkan penulis yaitu:

1. Membantu master komputer mengenal pola asosiasi pada transaksi yang terjadi pada penjualan produk atau barang
2. Membantu mengetahui barangmana banyak terjual dan yang sedikit terjual.
3. Menjadi sebuah solusi untuk master komputer menentukan jenis paket produk yang banyak diminati untuk meningkatkan transaksi penjualan

Menjadi sebuah perancangan kegiatan promosi toko.