

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Transaksi penjualan merupakan suatu usaha penjualan yang dilakukan setiap menit, setiap hari, setiap minggu bahkan bertahun-tahun. Sehingga data akan semakin menumpuk bisa berasal dari proses manual maupun proses komputasi. Sehingga data yang ada belum dimanfaatkan dengan baik oleh pengambil keputusan (Wahyuni, 2017) .

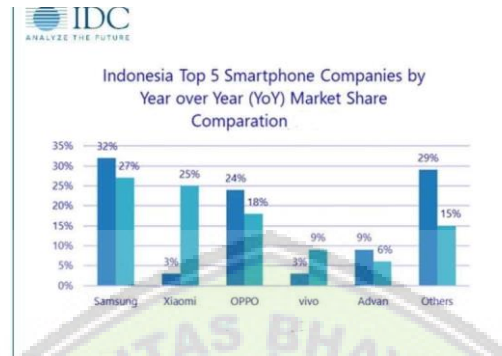
Saat ini kebutuhan akan penggunaan *smartphone* sangatlah tinggi. Beberapa kegiatan masyarakat hamper semua bisa dilakukan tanpa harus keluar rumah, seperti memesan makanan, pemesanan tiket, dan lain lain. Sudah tidak bisa di pungkiri bahwa *smartphone* merupakan suatu kebutuhan.

Karena banyak merk *smartphone* yang ditawarkan membuat para *customer* bingung untuk menentukan pilihannya. Ada beberapa merk *smartphone* dengan kualitas tinggi tetapi bersaing dalam pemasarannya. Seperti Samsung, Xiaomi, dan lain – lain.

Dengan adanya masalah diatas membuat penulis tertarik membuat aplikasi untuk melihat seberapa besar pengguna HP Samsung dikalangan masyarakat umum. Beberapa kasus sebgaiian orang bingung untuk memebeli produk HP mana yang lebih unggul dibandingkan yang lain. Dengan adanya aplikasi ini membuat seseorang mampu membandingkan kualitas HP Samsung apakah lebih baik dari merk lain dilihat dari penjualan produk tersebut.

Samsung Indonesia merupakan salah satu perusahaan elektronik terbesar di dunia. Samsung juga menjadi salah satu merek terbesar di dunia dengan mengeluarkan ponsel cerdas yang menjadi jawara dalam persaingan bursa pasar. Penelitian ini dilakukan penulis pada website resmi dari Samsung Indonesia.

Menurut data dibawah ini bahwa penjualan produk Samsung ini sangat pesat di tahun 2019.



Gambar 1.1 Grafik Penjualan Seluruh Merk *Smartphone* di Tahun 2019

Sebagai tolak ukur untuk menyelesaikan masalah ini penulis mengambil contoh dari penelitian sebelumnya. Penulis menggunakan 2 jurnal yang saling berkaitan agar lebih mudah menganalisa masalah yang ada saat ini.

Toko Lucky Cell merupakan salah satu bentuk usaha yang bergerak dibidang penjualan *smartphone*. Penelitian ini dilakukan penulis pada Toko Lucky Cell yang memiliki permasalahan yaitu beberapa pelanggan masih bingung jika datang ke toko mereka dan ingin membeli produk *smartphone* tetapi mereka kurang memahami spesifikasi *handphone* yang ingin mereka beli, sehingga mereka hanya bertanya produk termurah saja. Dari masalah diatas penulis ingin membuat sebuah aplikasi rekomendasi yang berisi penjelasan spesifikasi lengkap dari produk *handphone* tersebut.

Menurut Aditya, dkk (2017) menyebutkan bahwa masalah yang ada saat ini adalah bahwa barang yang dijual oleh Toko BM tersebut masih bersifat manual sehingga membuat penjualan barang menjadi kurang optimal dan menyebabkan beberapa barang kurang laku dan diminati oleh konsumen. Dari masalah diatas beliau membuat tolak ukur agar mampu menyelesaikan masalah tersebut, yaitu bagaimana

membuat suatu sistem agar barang mampu dipasarkan lebih baik dengan menerapkan metode apriori ini.

Dengan adanya sistem ini Toko BM mampu melihat seberapa jauh peningkatan penjualan barang mereka dan mampu melihat kekurangan disetiap penjualannya. Dari hasil penelitian itu, mereka mengambil kesimpulan dan hasilnya adalah dengan adanya proses data mining terhadap penjualan produk *handphone* di toko Gudang BM maka akan memudahkan proses pemilihan stok, dan barang apa saja yang paling laku dan barang yang kurang untuk dijadikan bahan pertimbangan untuk merubah strategi pemasarannya seperti apa.

Sedangkan Menurut Agus dan Tono (2017) membahas masalah bagaimana pengaruh penjualan barang terhadap kebutuhan pelanggan. Dari kasus ini beliau mengambil batasan masalah nya adalah membuat aplikasi *data mining* untuk menganalisa penjualan dengan metode algoritma apriori berbasis web dan menerapkan pada aplikasi tersebut. Yang menjadi tolak ukur dari masalah tersebut adalah seberapa besar penjualan mempengaruhi ketersediaan stok barang. Karena semakin lakunya suatu produk maka pelaku bisnis bisa mempertimbangkan seberapa banyak stok yang harus disediakan untuk memenuhi kebutuhan dari pelanggan.

Dari jurnal diatas beliau mengambil kesimpulan dan hasil dari penelitiannya adalah dengan diketahuinya produk yang paling banyak terjual, bisa membantu membuatkan aturan asosiasi. Aturan asosiasi ini diperoleh berdasarkan pemilihan *Itemset* pada setiap transaksi. Dengan demikian dapat digunakan untuk mengambil keputusan bagi pelaku bisnis.

Berdasarkan kedua jurnal yang dikutip, penulis mengambil kesimpulan bahwa penjualan suatu produk berpengaruh terhadap minat dari pelanggan. Aplikasi yang buat oleh kedua jurnal tersebut hanya untuk menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha untuk mempersiapkan strategi pasar dan penyetokan barang.

Maka dari itu penulis ingin membuat suatu penerapan yang dapat digunakan sebagai rekomendasi bagi pelanggan. Sehingga pelanggan sebelum membeli produk

HP Samsung mampu membandingkan tipe HP Samsung mana yang lebih baik. Penerapan ini juga akan memberikan rekomendasi dari segi harga dan spesifikasi dari setiap tipe agar ketika pelanggan yang membeli produk HP Samsung kelak akan mampu membantu memenuhi kebutuhan pelanggan.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis tertarik untuk membuat skripsi dengan judul **“APLIKASI PENERAPAN DATA MINING UNTUK ANALISA PENJUALAN HP SAMSUNG SEBAGAI REKOMENDASI MENGGUNAKAN ALGORITMA APRIORI”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari judul dan latar belakang diatas, dapat diidentifikasi permasalahan yang ada diantaranya :

1. Masyarakat tidak memahami kualitas HP Samsung secara baik.
2. Hampir sebagian besar masyarakat tidak tahu keterkaitan penjualan suatu produk terhadap kualitasnya.
3. Masyarakat belum mengetahui rekomendasi produk paling baik diantara banyak produk yang beredar.
4. Konsumen masih menilai produk dari pendapat konsumen lainnya, sehingga informasi yang diperoleh kurang akurat.

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah maka ruang lingkup permasalahan yang akan diteliti dibatasi. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Penerapan data mining ini dapat digunakan oleh pelanggan dengan akses yang mudah.
2. Menyediakan data sebagai acuan bagi konsumen untuk menilai seberapa baik kualitas produk antara Samsung Galaxy J1, Samsung Galaxy J2, Samsung Galaxy J3, Samsung Galaxy J5, dan Samsung Galaxy J7.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis merumuskan masalah utama penelitian yaitu : *“Bagaimana Merancang Aplikasi Penerapan Data Mining Penjualan HP Samsung Sebagai Rekomendasi Bagi Konsumen dengan Menggunakan Algoritma Apriori ? “*.

1.5 Tujuan dan Manfaat

1.5.1 Tujuan

Sesuai dengan penjelasan pada pendahuluan diatas, maka peneliti harapkan dengan adanya penelitian ini dapat mempermudah konsumen dalam mendapatkan data yang akurat karena menggunakan aplikasi rekomendasi ini.

1.5.2 Manfaat

Penelitian ini dilakukan agar apa yang akan dibuat, yang nantinya akan mencapai hasil yang akan diinginkan. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Membantu konsumen mengetahui kualitas produk dari penjualan produk.
2. Merancang aplikasi rekomendasi berbasis Visual Studio 2008.
3. Membantu karyawan toko dalam penyampaian spesifikasi Hp agar lebih cepat dan mudah dimengerti konsumen dengan adanya aplikasi rekomendasi ini.

1.6 Metodologi Penelitian

Agar mendapat data yang akurat dalam melakukan perancangan, serta mengumpulkan data – data yang berhubungan dengan penelitian, sebagai berikut :

1. Studi pustaka

Pada metode ini dilakukan pengumpulan data dan informasi yang diperoleh, dengan memabaca dan mempelajari beberapa buku referensi, jurnal, teori-teori, temuan dan bahan dari beberapa hasil penelitian sebagai acuan landasan teori

dalam kegiatan penelitian yaitu dengan melakukan studi terhadap literature-literatur seperti buku, jurnal dan informasi dari internet dan lain-lain.

2. Wawancara

Wawancara yang dilakukan oleh penulis untuk menyakinkan data-data yang diperoleh itu bersifat akurat. Dalam pengumpulan data-data tersebut penulis melakukan wawancara kepada beberapa narasumber secara umum yang terkait dengan apa saja yang dibutuhkan untuk memperkuat sistem yang akan di buat.

1.6 Sistematika Penulisan

Penyusunan Kerja praktek ini terdiri dari beberapa bab dan masing-masing bab tersebut berisi uraian singkat dan memeperjelas selama mengadakan kerja praktek lapangan. Hal ini dimaksudkan agar pembahasan lebih sistematis dan spesifik sesuai dengan topik permasalahan. Kerja praktek lapangan ini terdiri dari 5 bab yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini terdiri dari latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, metodologi penelitian, sistematika penulisan, hasil dari penelitian, dan perangkat bantu.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini berisi tentang teori-teori yang berkaitan dengan Perancangan sistem pendukung keputusan yang akan diangkat oleh penulis

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini penulis menguraikan tentang pengamatan dan pembahasan bagaimana merancang sistem sampai sistem ini akan di implementasi dikemudian hari.

BAB IV PERANCANGAN SISTEM DAN IMPLEMENTASI

Pada bab ini penulis mengungkapkan kesimpulan topik yang penulis paparkan didalam perancangan sistem ini dan apa saja yang mampu dilakukan oleh sistem ini.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini penulis memaparkan kesimpulan dari perancangan sistem ini dan bagaimana cara mengimplementasikannya.

