

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Barang memiliki kemampuan untuk memenuhi kebutuhan masing – masing orang berdasarkan dengan kegunaan dan manfaatnya. Persediaan merupakan suatu aktiva yang meliputi barang – barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha tertentu atau persediaan barang – barang yang masih dalam pengerjaan yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses tertentu [1]. Dalam perspektif bisnis, khususnya di bidang transaksi, seorang pengelola uang akan mengumpulkan data yang berbeda untuk mendapatkan keuntungan paling ekstrim dan membatasi kerugian. Sehingga hal ini menuntut para pelaku bisnis pada penjualan untuk bisa mengembangkan usaha mereka agar bisa bertahan dalam persaingan.

Toko SRC Ivan Bekasi merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang kebutuhan rumah tangga. Toko SRC Ivan memiliki sebuah pusat distribusi. Pusat distribusi ini menyimpan banyak produk berbeda yang akan dijual, melihat pada pusat distribusi toko masih melibatkan pembukuan untuk berbagai informasi transaksi, dan masih mengkaji produk yang akan dibeli untuk memenuhi stok di pusat distribusi, masih belum ada estimasi untuk produk yang umumnya dicari oleh pelanggan, untuk menghasilkan perkembangan produk yang sedang populer dan meminimalisir produk tidak sering dibeli yang menyebabkan kerugian. Selama menangani proses transaksi penjualan, Toko SRC Ivan belum memiliki opsi untuk

memberikan data tentang pola kebiasaan belanja pelanggan, penanganan informasi belum memiliki opsi untuk memberikan data tentang contoh atau hubungan sekelompok produk yang dibeli pelanggan. Sehingga pihak toko mengalami masalah dalam mengetahui produk terlaris. Teknik yang digunakan dalam menganalisis kecenderungan membeli pelanggan tidak dapat dilakukan secara optimal, karena peningkatan informasi berkembang setelah beberapa waktu.

Tabel 1.1 Data Penjualan Produk

No	Produk
1	Hit Semprotan
2	Minyak Goreng 1 Liter
3	Aneka Teh
4	Aneka Shampo Botol
5	Autan Sachet
6	Aneka Kecap
7	Aneka Saus Sambal
8	Roti
9	Garam
10	Beras
11	Baygon Cair 400 ml
12	Tepung Terigu
13	Aneka Mie Instant
14	Cemilan Makanan Ringan
15	Telur Ayam
16	Air Mineral Botol
17	Air Mineral Gelas
18	Shampo Sachet
19	Sabun Mandi
20	Sabun Cuci Piring
21	Pembersih Kamar Mandi
22	Aneka Pasta Gigi
23	Sagu
24	Aneka Rokok
25	Pembalut
26	Popok Bayi
27	Bumbu Masak Instan
28	Minyak Goreng Kemasan

No	Produk
29	Aneka Gula Pasir
30	Tissue Kering dan Basah
31	Kopi Sachet
32	Susu Bayi
33	Makanan Bayi
34	Lotion/Pelembab Kulit
35	Sabun Cuci Muka
36	Kapas Kecantikan
37	Sandal Jepit Swallow
38	Aneka Makanan Kemasan
39	Aneka Minuman Kemasan
40	Hit Magic
41	Minyak Telon 60 ml
42	Minyak Telon 25 ml
43	Baygon Bakar 5 pcs
44	Aneka Gillette Goal
45	Aneka Tolak Angin Cair
46	Aneka Tolak Angin Anak
47	Sikat Gigi Dewasa
48	Minyak Kayu Putih
49	Sikat Gigi Anak
50	Aneka Sabun Mandi Anak
51	Aneka Shampo Anak
52	Aneka Handbody
53	Aneka Merk Sirup
54	Aneka Saus Tomat

Sumber: Hasil Penelitian, 2023

NO	Produk	2021	2022
1	Dove	203	214
2	Minyak Goreng 1 Liter	170	180
3	Sunligh	220	240
4	Kopi Kapal Api	350	320
5	Detergen Baju Daia	250	234
6	Kecap Bango	137	159
7	Saus Sambal ABC	223	234
8	Roti	168	158
9	Garam	170	236
10	Beras	180	211

Gambar 1.1 Data Produk Terlaris

Sumber: Hasil Penelitian, 2023

Informasi transaksi data penjualan yang ada dapat kembali digunakan dengan menangani pertukaran informasi menjadi data baru menggunakan aturan *clustering* metode *data mining*. Dengan tujuan agar diperoleh data yang dapat membantu dalam mendukung penjualan, maka teknik penambangan data yang digunakan untuk situasi ini adalah metode *clustering*. Metode *clustering* berguna dalam mengamati dan menemukan *cluster* yang paling tinggi antara sekelompok *dataset* yang dikenal sebagai *clustering* dan *algoritma* yang digunakan adalah *algoritma k-means*.

Algoritma K-means merupakan perhitungan yang sangat dikenal dalam mencari *itemset* dengan *clustering*. Dengan adanya elemen ini, dapat mempermudah untuk meningkatkan penawaran dengan menunjukkan item yang berkaitan dengan item yang diinginkan orang. Oleh karena itu, untuk lebih meningkatkan minat beli pembeli toko, pentingnya mengkaji riwayat transaksi penjualan untuk mengamati pola penjualan produk yang diminati pembeli. Berdasarkan permasalahan diatas, maka penulis berniat untuk melakukan penelitian dengan judul “Implementasi Pengelompokkan Produk Terlaris Dengan *Algoritma K-Means* Pada Toko SRC Ivan Bekasi”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang digambarkan diatas, maka dapat rumusan masalahnya adalah: “Bagaimana implementasi *algoritma k-means* untuk produk terlaris pada Toko SRC Ivan Bekasi menggunakan teknik *clustering data mining*?”.

1.3 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang digambarkan diatas, masalah yang dapat diidentifikasi yaitu:

1. Bagaimana cara menerapkan metode *Data Mining* dengan *algoritma K-Means* untuk menentukan produk yang laris.
2. Perekapan transaksi penjualan setiap harinya dilakukan secara manual menggunakan buku catatan sehingga membutuhkan proses waktu yang lama untuk mengolahnya.
3. Kurangnya informasi jenis produk yang laris pada penjualan guna untuk mengetahui restock produk dan mengatur strategi penjualan pada bulan berikutnya.

1.4 Batasan Masalah

Agar tidak terlepas dari landasan dan definisi masalah, penulis hanya membahas batasan masalah sebagai berikut:

1. Menggunakan metode *data mining* dalam membentuk aturan *clustering* dengan *algoritma k-means*.
2. Menggunakan data informasi transaksi pada bulan tertentu dan penelusuran informasi adalah berbagai macam transaksi penjualan sehari – hari.

1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat Toko SRC Ivan.

1.5.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah:

1. Menentukan pola penjualan produk terlaris pada Toko SRC Ivan dengan mengimplementasikan *data mining* menggunakan *algoritma k-means*.
2. Menemukan aturan *clustering* di Toko SRC Ivan Bekasi dengan memanfaatkan *algoritma k-means* untuk mendapatkan data penjualan yang sering dibeli.

1.5.2 Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat penelitian yang diperoleh adalah:

1. Mempermudah toko untuk mendapatkan data produk terlaris oleh pembeli.
2. Data yang didapat menjadi pemikiran pelanggan untuk ditampilkan agar penawaran produk dapat ditingkatkan.

1.6 Metode Penelitian

Berikut metode penelitian yang digunakan penulis dalam analisis pengelompokan produk terlaris, sebagai berikut:

1. Observasi

Melakukan observasi ataupun pengamatan tempat di Toko SRC Ivan saat sebelum penerapan aktivitas pengumpulan informasi dengan melangsungkan identifikasi kepada objek penelitian, kegiatan kerja serta materi amatan.

2. Wawancara

Melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik Toko SRC Ivan terkait pola penjualan yang digunakan untuk menarik konsumen.

3. Kuesioner

Melakukan kuesioner dengan menggunakan google form kepada pelanggan Toko SRC Ivan.

4. Studi Pustaka

Melakukan pengumpulan informasi dengan cara tidak langsung dengan melaksanakan riset literatur, yakni dengan mengkalkulasi data – data serta teori-teori dari bermacam buku ataupun referensi yang berkaitan dengan penyusunan skripsi ini.

1.7 Sistematika Penelitian

Untuk memberikan gambaran yang jelas terkait penelitian ini maka dibuat sistematika penulisan, berikut ini adalah sistematika penulisan pada masing masing bab dalam penelitian ini.

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini menerangkan tentang latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini menjelaskan mengenai landasan teori yang terkait dengan subjek penelitian dan berbagai teori pendukung dengan materi yang diangkat.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang tempat penelitian dan metode penelitian yang dipakai terkait dengan subjek penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan mengenai menghitung dan ingin membahas produk terlaris di toko Toko SRC Ivan Bekasi menggunakan *algoritma k-means* berbasis *website*.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini menjelaskan hasil observasi yang disajikan dalam bentuk kesimpulan. Kesimpulan tersebut merupakan jawaban dari perumusan masalah dan adanya saran atau solusi dari kesimpulan.

