

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

“Dalam perkembangan teknologi yang sangat pesat ini, transportasi sangat diperlukan banyak orang dalam kehidupan sehari-hari. Kebutuhan transportasi yang sangat meningkat dapat mempengaruhi penjualan khususnya mobil bekas. Mobil merupakan kendaraan fungsional untuk dipergunakan dalam berbagai bidang kegiatan, baik dalam urusan bisnis, keluarga, maupun untuk kegiatan pemasaran. Mobil termasuk alat transportasi yang sangat sering dipergunakan dalam kehidupan sehari-hari karena termasuk penggunaan yang sangat efisien dalam tingkat kegunaanya. Mobil bekas yang menjadi pilihan utama dalam memenuhi kebutuhan transportasi karena memiliki harga yang lebih murah dan kualitas yang sangat baik. Penjualan yang meningkat karena penggunaan mobil sebagai alat transportasi yang sangat pesat penggunaannya. Penjualan adalah sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.[1]”

“Dalam konteks ini, PT Kejora Sinar Rezeki sebagai perusahaan yang bergerak di Industri Otomotif, khususnya dalam penjualan mobil bekas. Penjualan mobil bekas yang terjadi setiap tahunnya memiliki hal yang sangat penting dalam memilih

penjualan terlaris. Pemilihan penjualan mobil terlaris di lihat dari beberapa faktor utama yang dapat mempengaruhi penjualan mobil bekas tersebut. Faktor-faktor utamanya adalah spesifikasi mobil yang harus diketahui kelebihan dan kekurangannya, jenis atau type mobil, tahun pembuatan mobil, warna mobil dan lainnya. Hal ini menyoroti kebutuhan untuk mengembangkan metode penilaian yang lebih objektif dan akurat dengan tujuan mengetahui faktor-faktor yang menjadi acuan dalam penjualan mobil bekas di PT Kejora Sinar Rezeki Bekasi. Merk mobil, type mobil dan tahun pembuatan mobil dapat membantu mengetahui tingkat penjualan mobil dari setiap tahun ke tahun nya.[1]”

“Dengan banyaknya penjualan mobil bekas yang terjadi, penerapan data mining dapat membantu menentukan penjualan terlaris di PT Kejora Sinar Rezeki. Data Mining adalah Proses semi-otomatis yang bertujuan untuk mengekstraksi dan mengidentifikasi informasi pengetahuan yang mungkin berguna yang tersimpan di dalam database besar dengan menggunakan teknik statistik, matematika, kecerdasan buatan dan pengajaran mesin. Penerapan data mining dilakukan dalam pengelompokan yang disebut dengan klasifikasi.[2] “

“Klasifikasi adalah metode untuk menganalisis data yang diekstrak dengan menggunakan model untuk menunjukkan kelas data dari data instansi berdasarkan karakteristiknya, data kategorial, ordinal, nilai integer, dan nilai nyata dapat menjadi atribut. Klasifikasi merupakan sebuah proses menemukan kumpulan pola atau fungsi-fungsi yang mendeskripsikan dan memisahkan kelas data satu dengan lainnya dikenal sebagai klasifikasi. Proses ini dapat digunakan untuk mengklasifikasi data yang tidak memiliki kelas data tertentu. Salah satu dari kegunaan klasifikasi adalah untuk

membantu perusahaan dalam mengambil keputusan dalam menentukan jumlah barang yang harus disediakan oleh perusahaan. Selain itu prediksi membantu pihak perusahaan dalam perencanaan penyediaan stok, karena klasifikasi dapat memberikan *output* terbaik sehingga diharapkan resiko kesalahan yang disebabkan oleh kesalahan perencanaan dapat ditekan seminimal mungkin.[2]”

“Algoritma yang digunakan untuk membantu menyelesaikan penelitian ini adalah algoritma naive bayes. Algoritma Naive Bayes adalah sebuah metode yang menggunakan probabilitas bersyarat sebagai dasar, dan digunakan untuk klasifikasi data dalam bentuk data pelatihan dan pengujian. Perhitungan yang dilakukan, menghitung peluang dengan Algoritma Naive Bayes dari suatu kelas dari semua atribut yang ada dengan mengidentifikasi kelas mana yang paling ideal untuk menghasilkan hipotesa[3]”

“Dalam hal ini, informasi mengenai klasifikasi terhadap penjualan mobil bekas menggunakan metode naive bayes dengan menentukan penjualan terlaris di PT Kejora Sinar Rezeki masih tidak lengkap. Dengan hal ini dapat menciptakan peluang penelitian yang terkait lebih efektif dan dampak jangka panjang dari penggunaan algoritma tersebut. Sebagai upaya untuk menentukan penjualan mobil bekas terlaris di PT Kejora Sinar Rezeki. “

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka penulis tertarik menyusun penelitian dengan judul : **“Klasifikasi Penjualan Mobil Bekas Terlaris Menggunakan Metode Naive Bayes Pada PT Kejora Sinar Rezeki Bekasi”**.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi masalah dari latar belakang diatas adalah

1. Tidak dapat menentukan penjualan terlaris dari penjualan mobil bekas di PT Kejora Sinar Rezeki Bekasi
2. Kesulitan dalam mengelompokan penjualan mobil bekas berdasarkan penjualan terlaris di PT Kejora Sinar Rezeki Bekasi
3. Keterbatasan data yang terstruktur dari penjualan mobil bekas di PT. Kejora Sinar Rezeki Bekasi.

## 1.3 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. “Bagaimana menentukan penjualan terlaris dari penjualan mobil bekas di PT.Kejora Sinar Rezeki Bekasi?”

## 1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dijelaskan dan didapatkan, tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Penulis akan menerapkan data mining dalam melakukan klasifikasi terhadap penjualan mobil bekas untuk menentukan penjualan terlaris di PT. Kejora Sinar Rezeki Bekasi
2. Penulis akan menggunakan algoritma naive bayes untuk menentukan penjualan terlaris dari penjualan mobil bekas di PT Kejora Sinar Rezeki Bekasi.

### 1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang dilakukan yaitu :

1. Dapat membantu dan mempermudah perusahaan dalam melakukan klasifikasi terhadap penjualan mobil bekas menggunakan metode naive bayes untuk menentukan penjualan terlaris di PT Kejora Sinar Rezeki.
2. Memberikan tambahan informasi dalam mengelompokan penjualan terlaris bagi perusahaan mengenai potensi penjualan mobil bekas dengan merancang website hasil penjualan terlaris di PT Kejora Sinar Rezeki.

### 1.6 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang akan di teliti oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Data yang digunakan adalah data penjualan mobil bekas di PT. Kejora Sinar Rezeki dari Januari 2022-Desember 2024.
2. Tingkat akurasi klasifikasi penjualan mobil bekas yang dihasilkan tergantung pada kualitas data yang digunakan.
3. Faktor faktor yang mempengaruhi penjualan terlaris dari penjualan mobil bekas di PT Kejora Sinar Rezeki Bekasi
4. Pengumpulan data pengolahan data yang dilakukan penelitian dengan menerapkan data mining dan algoritma naive bayes.

### 1.7 Sistematika Tugas Akhir

Sistematika penulisan yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini terdiri atas lima bab, yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab pendahuluan ini menguraikan tentang latar belakang permasalahan, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan dan sistematika penulisan.

## BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan landasan teori yang mendukung *“Klasifikasi Penjualan Mobil Bekas Menggunakan Metode Naive Bayes Untuk Menentukan Penjualan Terlaris di PT Kejora Sinar Rezeki Bekasi”*

## BAB III : METODELOGI PENELITIAN

Bab ini mengenai metode pengembangan sistem yang dipakai, output input dari metode pengembangan sistem dan metode penulisan.

## BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan hasil dari penelitian yang sudah dilakukan dengan tinjauan Pustaka dan metodologi penelitian yang sudah dibangun

## BAB V : KESIMPULAN

Bab ini merupakan tahap akhir dalam penelitian yang berisikan kesimpulan dari penelitian yang sudah dilakukan .