

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dunia bisnis yang penuh persaingan, para pelakunya harus senantiasa memikirkan cara-cara untuk terus *survive* dan jika mungkin mengembangkan skala bisnis mereka. Untuk mencapai hal itu, ada tiga kebutuhan bisnis yang dapat dilakukan, yaitu penambahan jenis maupun peningkatan kapasitas produk, dan peningkatan efektifitas pemasaran serta keuntungan. Agar bisa memenuhi kebutuhan-kebutuhan bisnis di atas banyak cara yang dapat ditempuh, salah satunya adalah dengan melakukan analisis data perusahaan.

Dalam Penelitian ini penulis mengacu kepada penelitian lain sebagai referensi. Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Yulia Rizki pada tahun 2018 dengan judul penerapan data mining untuk prediksi penjualan produk elektronik terlaris menggunakan metode K-Nearest Neighbor (KNN), penelitian ini menjelaskan tentang perencanaan persediaan stok dan untuk mengetahui penjualan produk elektronik terlaris maka digunakan teknik klasifikasi dengan metode K-Neares Neighbor (KNN). Hasil dari penelitian ini adalah penjualan elektronik terlaris sebanyak 6 jenis produk dari 22 jenis produk yang terjual yaitu, CCTV, Lemari ES, DVD, Speaker, Mesin cuci dan LCD bernilai terhadap klasifikasi penjualan produk terlaris sebesar 92.51% (Rizki, 2018).

Pada penelitian lainnya yang dilakukan oleh Rosela pada tahun 2019 dengan judul Implementasi klasifikasi decision tree menganalisa status penjualan barang menggunakan Algoritma C4.5. Penelitian ini menjelaskan tentang

penumpukan data yang dialami pada PT. Matahari Departemen Store Medan Mall, data tersebut terdiri dari berbagai subsektor, data yang berjumlah besar akan terus bertambah jumlahnya setiap saat. Pertumbuhan yang pesat dari akumulasi data itu telah menciptakan kondisi yang sering disebut sebagai “rich of data but poor of information” karena data yang terkumpul belum diterperinci secara optimal. Algoritma C4.5 merupakan pengembangan dari algoritma ID3. Data dalam pohon keputusan biasanya dinyatakan dalam bentuk tabel dengan atribut dan record. Hasil dari penelitian tersebut menyatakan suatu parameter yang dibuat sebagai kriteria dalam pembentukan pohon. Untuk menentukan *survive* tidaknya sebuah perusahaan. Salah satu atribut merupakan atribut yang menyatakan data solusi per-item data yang disebut dengan target atribut, atribut memiliki nilai-nilai yang dinamakan dengan instance (Rosela, 2019)

Showroom Yamaha Lubuk Begalung adalah perusahaan cabang dari Cv. Tjahaja Baru yang bisnis utamanya adalah memasarkan produk-produk motor terbaru mulai dari motor bebek Yamaha, serta menjual *spare part* orisinal. Banyaknya data transaksi jasa dan penggantian suku cadang menyebabkan kurangnya persediaan *spare part* yang berdampak pada penjualan yang terhambat pada konsumen karna harus menunggu ketersediaan stok terlebih dahulu. Untuk dapat mengatasi permasalahan yang terjadi khususnya dalam penjualan *spare part*, perusahaan menuntut untuk menemukan suatu pola yang dapat meningkatkan penjualan dan persediaan stok.

Mengacu pada pembahasan masalah diatas maka solusi penelitian ini yaitu Manajemen bisnis menggunakan data mining klusterisasi, yang dapat

menghasilkan suatu metode atau sistem perencanaan stok agar bisa meningkatkan penjualan *spare part* pada konsumen, serta mengetahui potensi penjualan *spare part* yang terlaris pada Showroom Yamaha Lubuk Begalung, dengan pemanfaatan data transaksi.

Business management atau disebut juga dengan manajemen bisnis merupakan proses perencanaan hingga pengendalian kegiatan usaha yang dilakukan dengan memanfaatkan segala sumber daya yang ada dan memaksimalkan hasil yang didapatkan. Singkatnya adalah suatu proses yang terdiri dari rangkaian kegiatan, seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian dan pengawasan, yang dilakukan untuk menentukan dan mencapai tujuan secara efisien dan efektif (Dumitriu & Stefanescu, 2019, p. 5)

Sedangkan data mining yaitu proses yang memanfaatkan teknik-teknik statistik, matematika, dan kecerdasan buatan untuk mengekstrak dan mengidentifikasi informasi dan knowledge selanjutnya (atau pola-pola) yang berasal dari sekumpulan data yang sangat besar. K-Means Clustering adalah suatu metode penganalisaan data atau metode Data Mining yang melakukan proses pemodelan tanpa supervisi (unsupervised) dan merupakan salah satu metode yang melakukan pengelompokan data dengan sistem partisi. Terdapat dua jenis data clustering yang sering dipergunakan dalam proses pengelompokan data yaitu Hierarchical dan Non-Hierarchical, dan K-Means merupakan salah satu metode data clustering non-hierarchical atau Partitional Clustering. Metode K-Means Clustering berusaha mengelompokkan data yang ada ke dalam beberapa kelompok, dimana data dalam satu kelompok mempunyai karakteristik yang sama

satu sama lainnya dan mempunyai karakteristik yang berbeda dengan data yang ada di dalam kelompok yang lain (Hasugian, 2018).

Untuk itu penulis tertarik mengangkat teknik klasterisasi centoroid pada permasalahan ini kedalam penelitian dengan judul **“PENERAPAN BUSINESS MANAGEMENT DENGAN MEMANFAATKAN TEKNIK KLASTERISASI UNTUK MENGELOMPOKAN PENJUALAN SPARE PART PADA SHOWROOM YAMAHA LUBUK BEGALUNG MENGGUNAKAN ALGORITMA K-MEANS”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan, penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menerapkan *business management* dalam meningkatkan penjualan spare part pada Showroom Yamaha Lubuk Begalung ?
2. Bagaimana *data mining* dapat melakukan klasterisasi data penjualan pada Showroom Yamaha Lubuk Begalung ?
3. Bagaimana *business management* berbasis *data mining* dapat memudahkan pimpinan cabang Showroom Yamaha Lubuk Begalung dalam memilah strategi yang akan datang ?

1.3 Hipotesa

Berdasarkan latar belakang rumusan masalah diatas, maka dapat dibentuk hipotesa sebagai berikut.

1. Diharapkan *business management* yang memanfaatkan data mining dapat menyelesaikan masalah dalam meningkatkan penjualan spare part pada Showroom Yamaha Lubuk Begalung.

2. Dengan adanya *data mining* perusahaan bisa mengelompokkan produk mana yang paling laris, kurang laris dan tidak laris pada Showroom Yamaha Lubuk Begalung.
3. Diharapkan *business management* berbasis *data mining* dapat mempermudah pimpinan cabang Yamaha Lubuk Begalung dalam menentukan strategi pemasaran dimasa yang akan datang.

1.4 Batasan Masalah

Agar pembahasan dalam penelitian dapat lebih jelas dan terarah maka penulis memberi batasan terhadap permasalahan yang akan di teliti. Sistem yang dibuat hanya untuk membantu penjualan spare part pada Showroom Yamaha Lubuk Begalung, data yang akan digunakan dalam penelitian merupakan data penjualan spare part Showroom Yamaha Lubuk Begalung, adapun metode yang digunakan yaitu metode K-Means Clustering menggunakan aplikasi berbasis *web*.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang diteliti, maka maksud dari penulisan skripsi ini adalah.

1. Untuk meningkatkan manajemen persediaan barang pada Showroom Yahama Lubuk Begalung.
2. Agar dapat mempermudah dalam menegatuhi persediaan spare part pada Showroom Yahama Lubuk Begalung.
3. Melakukan analisis produk dan persaingan dagang yang akan terjadi pada Showroom Yahama Lubuk Begalung.

4. Untuk melihat penjualan yang paling banyak diminati konsumen khususnya penjualan spare part pada Showroom Yamaha Lubuk Begalung.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dengan menerapkan data mining dapat bermanfaat baik bagi Showroom Yamaha Lubuk Begalung dalam menganalisis data yang besar serta memberikan gambaran dalam memprediksi penjualan spare part.
2. Membantu memberikan informasi dari data penjualan yang diolah pada Showroom Yamaha Lubuk Begalung.
3. Mempermudah dalam menyediakan persediaan suku cadang pada Showroom Yamaha Lubuk Begalung.

1.7 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.7.1 Profil Showroom Yamaha Lubuk Begalung

Showroom Yamaha Lubuk Begalung adalah perusahaan cabang dari Cv. Tjahaja Baru yang bisnis utamanya adalah memasarkan produk-produk motor terbaru mulai dari motor bebek Yamaha, motor sport Yamaha, serta menjual kelengkapan sparepart orisinil dari produk Yamaha itu sendiri.

Target penjualan Showroom Yamaha Lubuk Begalung adalah masyarakat kelas menengah, meskipun dibidang *komanditer* tetap memasarkan dan mempromosikan berbagai merek untuk beragam kelas ekonomi dan usia, baik itu wanita maupun pria.

1.7.2 Visi dan Misi

Adapun Visi dari organisasi adalah sebagai berikut.

Menjadi perusahaan unggul yang terus tumbuh berkelanjutan melalui inovasi berdasarkan pengalaman yang menyenangkan untuk menciptakan kesejahteraan dan memperkaya kehidupan masyarakat.

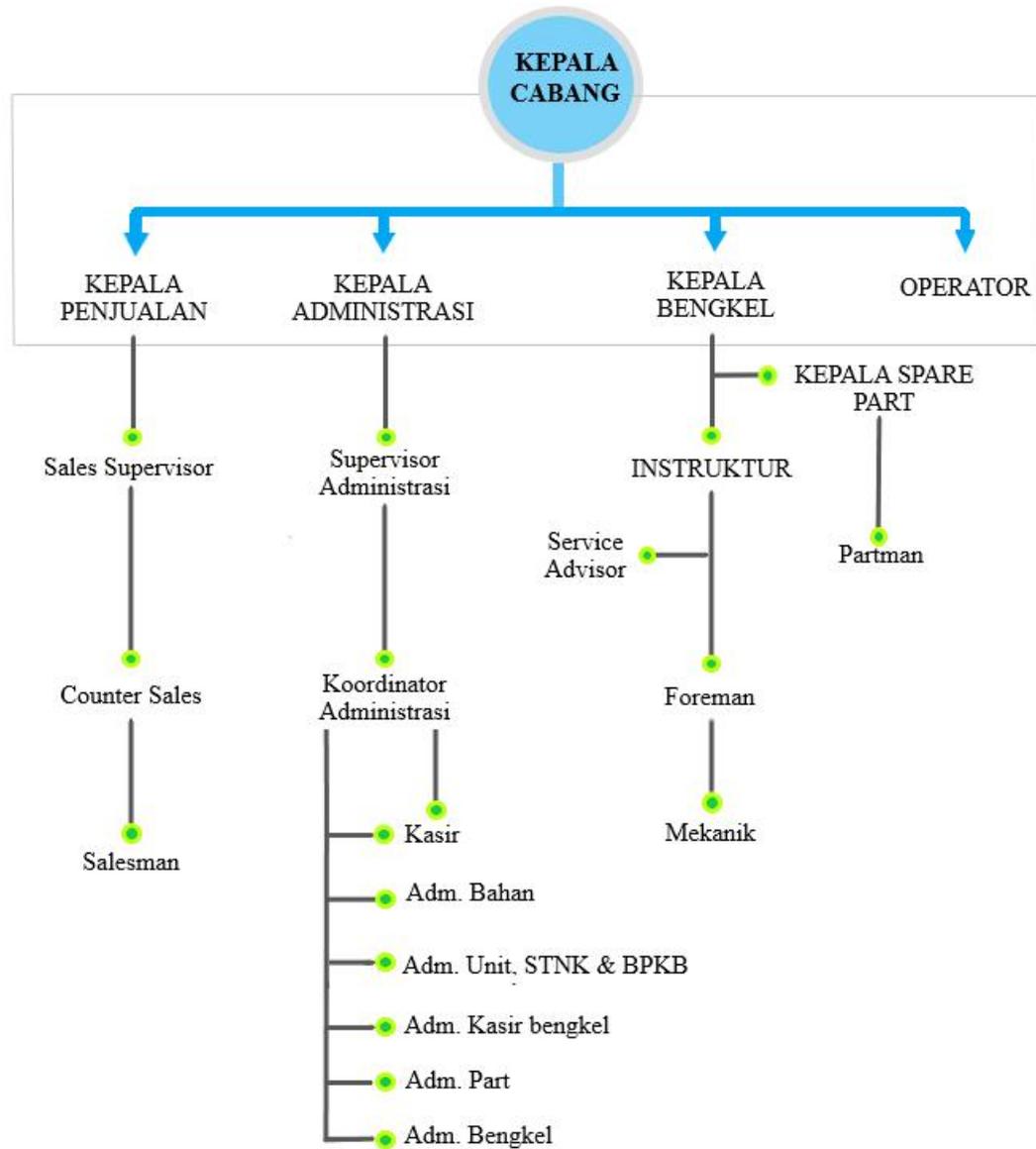
Adapun Misi dari organisasi adalah sebagai berikut.

- a. Menciptakan kesejahteraan dan memperkaya kehidupan bagi pelanggan dan masyarakat, perusahaan mitra kerja dan karyawan
- b. Menjadi brand unggulan melalui inovasi yang menyenangkan untuk memenuhi impian dan melebihi harapan pelanggan yang menjadi kebanggaan dan pengalaman luar biasa yang tak terlupakan.
- c. Menjadi manusia unggul yang melakukan proses dan menghasilkan yang terbaik dengan menjalin komunikasi, kerjasama tim yang kuat dan perbaikan terus menerus di dalam perusahaan maupun dengan mitra bisnis.
- d. Pertumbuhan bisnis yang sehat dan menguntungkan secara berkelanjutan dengan mengembangkan sumber daya, peluang bisnis, pelanggan setia dan masyarakat.

1.7.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan kerangka kerja yang di dalamnya menggambarkan hubungan tugas, wewenang dan tanggung jawab pada setiap tingkatan, Struktur organisasi juga dibutuhkan oleh suatu perusahaan untuk menggambarkan secara menyeluruh hubungan antara setiap fungsi yang ada di-

dalam perusahaan. Berikut adalah Struktur organisasi Showroom Yamaha Lubuk Begalung.



Sumber : Showroom Yamaha Lubuk Begalung

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Showroom Yamaha Lubuk Begalung

1.7.4 Tugas dan Tanggung Jawab

Adapun tugas dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan adalah sebagai berikut.

1. Kepala Cabang, Kepala cabang memiliki tugas dan tanggung jawab dalam melakukan kegiatan pengelolaan cabang dalam bidang penjualan, bengkel dan administrasi serta mengoptimalkan sumber daya yang ada dalam usaha pencapaian target, meningkatkan produktivitas/performance cabang serta kepuasan pelanggan dan membuat perencanaan strategis, kebijakan, arah dan target cabang dengan guideline dari pusat.

A. Departemen penjualan dipimpin oleh seorang Kepala Penjualan yang dalam melaksanakan tugasnya bertanggung jawab kepada Kepala Cabang. Tugas Kepala Penjualan adalah:

- a. Meningkatkan jumlah unit kendaraan yang dijual.
- b. Membina hubungan baik dengan perusahaan pengangkutan (ekspedisi).
- c. Merencanakan kegiatan promosi produk perusahaan melalui media cetak.

Dalam melaksanakan tugasnya, Kepala Penjualan dibantu oleh Supervisor Penjualan dan para Wiraniaga (Salesman dan Counter Sales).

B. Departemen Administrasi, departemen administrasi dipimpin oleh seorang Kepala Administrasi yang bertanggung jawab kepada Kepala Cabang.

Tugas dari Kepala Administrasi adalah :

- a. Mengatur pelaksanaan kegiatan administrasi.
- b. Mengatur administrasi stok barang dan gudang.
- c. Mengatur masalah keuangan dan pembayaran gaji para karyawan.
- d. Merencanakan dana promosi.
- e. Mengadakan peralatan kantor.
- f. Mengadakan pemeliharaan gedung dan aktivitas lainnya.
- g. Menilai prestasi kerja karyawan.

Dalam melaksanakan tugasnya, Kepala Administrasi dibantu oleh Supervisor Administrasi

- C. Departemen Bengkel, Departemen didirikan untuk mendukung penjualan kendaraan merek Yamaha, dengan memberikan pelayanan perbaikan kendaraan pelanggan dan juga menyediakan suku cadang yang diperlukan oleh pelanggan. Departemen bengkel dipimpin oleh seorang Kepala Bengkel, yang dalam menjalankan tugasnya bertanggung jawab kepada Kepala cabang. Tugas dan tanggung jawab dari Kepala Bengkel adalah :
 - a. Mengatur kebijaksanaan perusahaan di bidang service.
 - b. Meningkatkan mutu servis.
 - c. Mengatur dan mengawasi seluruh kegiatan servis secara umum.
 - d. Merencanakan pengadaan suku cadang.

- D. Operator, bertugas untuk menjaga serta menjalankan suatu peralatan atau mesin. Tanggung jawab dari operator adalah:
- a. Menjalankan dan menghentikan permesinan
 - b. Memastikan permesinan berjalan sesuai standar
 - c. Mencatat data operasi yang akurat

