

BAB I

1.1 Latar Belakang Masalah

Munculnya wabah virus corona (covid-2019) maret 2019 di indonesia hingga saat ini, memberikan dampak yang cukup besar terutama pada bidang ekonomi. Dampak yang paling terasa diantaranya restoran, bahkan sampai ke usaha dagang rumahan yang mengalami penurunan transaksi produk. Akan tetapi bisnis yang berhubungan dengan makanan dan suplemen justru mengalami kenaikan, hanya saja metode yang digunakan mengalami pergeseran dari transaksi secara offline ke transaksi yang dilakukan secara online (Prasetyo et al., 2020). Awal usaha ini dilakukan secara perlahan berusaha mengubah metode promosi dari transaksi offline ke transaksi online, untuk dapat meningkatkan minat pembeli dalam bertransaksi. Metode pemasaran yang efektif dapat dilakukan dengan 2 platform media sosial diantaranya melakukan pemasaran melalui Instagram dan WhatsApp. Metode online mendominasi dalam kegiatan pemasaran, sehingga dari usaha yang sudah besar maupun sampai usaha rumahan menggunakan media tersebut dalam mendukung proses memasarkan produk-produknya. Hal tersebut tidak terkecuali oleh usaha dagang rumahan, yang selalu memberikan inovasi-inovasi baru atas produk yang dihasilkan dengan memposting ke media sosial. Biasanya usaha dagang rumahan ini ketika mendekati hari raya idul fitri, cukup banyak permintaan. Dengan banyaknya permintaan harus adanya strategi yang efisien dalam menangani pengelolaan penyediaan bahan baku produk. Hal yang sering dialami pada usaha dagang rumahan ini adalah pengelolaan persediaan bahan baku yang tidak efisien (Junaidi

et al., 2021). ketersediaan bahan baku yang dikelola dengan baik dapat mempengaruhi meningkatnya transaksi produk dalam proses produksi sehingga mengakibatkan minimnya tehnik yang membantu pengelolaan persediaan bahan baku yang tidak efisien dari setiap transaksi. (Prasetyo et al., 2022)

Usaha minimarket kini menjadi sebuah usaha yang sangat menjanjikan, apalagi bagi para investor yang ingin mendapatkan profit lebih. Seperti yang bisa dilihat, kinidi kota, kabupaten, bahkan kecamatan mudah ditemui berbagai macam jenis minimarket. Tetapi dibalik banyaknya minimarket yang terus membuka cabang di berbagai daerah terdapat titik lemah dari sistem penjualan yang mereka terapkan. Minimarket adalah tempat yang kecil, tetapi menjual berbagai produk yang lengkap, seperti toko kelontong atau pasar. Minimarket sebenarnya adalah jenis toko kelontong di mana pembeli menerima barang-barang yang mereka butuhkan dari rak-rak toko serba ada dan menjual segala macam barang dan bahan makanan dengan sistem swalayan yang membayar di kasir (Elisa, 2018). Persaingan bisnis perdagangan, khususnya swalayan atau retail membuat para pelaku bisnis untuk menentukan dan menemukan strategi terbaik yang sebetulnya diinginkan oleh konsumen dan yang terpenting dalam memberikan kemudahan memilih barang. Contoh strategi peletakan barang didalam rak yang diselaraskan dengan pola pembelian. Customer biasanya mempunyai alasan memilih berbelanja di minimarket dari pada pasar biasa. Salah satunya adalah memberikan yang customer butuhkan antara lain kebersihan, tempat yang nyaman, kerapian bahkan kecepatan dalam melayani. Beberapa *customer* mengeluh mengenai tata letak barang yang peletakannya tidak strategis, sehingga sulit untuk menemukan peletakan dari barang dan mendapatkan yang dibutuhkan, selain itu untuk

menemukannya membutuhkan waktu yang lama dalam menemukan produk yang dibutuhkan.

Cafe Dama Resto solok merupakan toko yang menyediakan bahan makanan dan minuman berkualitas baik. Beralamat di daerah Datar Dama Resto solok sudah menjadi kepercayaan masyarakat yang berada di solok. Membelikan makanan dan minuman. Hampir setiap hari pelanggan berdatangan untuk membeli makanan dan minuman. Setiap Transaksi yang terjadi akan di inputkan ke dalam tab atau android nota pembelian, dan jika pembayaran sudah lunas maka nota tersebut akan dibuang oleh pihak toko. Tidak adanya pemanfaatan dan pengolahan data transaksi lebih lanjut membuat pihak toko tidak mengetahui produk yang sering dibeli oleh para pelanggan. Padahal informasi dari nota pembelian produk makanan dan minuman tersebut dapat dijadikan informasi yang berguna untuk membuat strategi penjualan dengan menganalisa pola penjualan makanan dan minuman mana yang paling banyak dibeli pelanggan serta dapat dikelompokkan berdasarkan transaksi-transaksi yang terjadi. Algoritma Fp-Grpwth salah satu metode data mining yang dapat digunakan sebagai penentuan pola penjualan makanan dan minuman pada Toko Dama Resto. Algoritma Fp-Growth akan menentukan frequent itemset yang ada pada sekumpulan data, dan data tersebut akan menjadi informasi yang berguna untuk membentuk pola penjualan (Syahril et al., 2020). Selain menggunakan metode Algoritma Fp-Growth, pengelompokan data dapat menggunakan teknik Data Mining metode Algoritma K-Means. Algoritma K-Means memiliki keunggulan yaitu waktu komputasi yang relatif cepat dan efisien dalam mengelompokkan data dalam jumlah besar. (Lase &

Harman, 2022) Dari permasalahan tersebut penulis ingin mengangkat judul penelitian yaitu

OPTIMALISASI MANAJEMEN BISNIS DENGAN MENGIDENTIFIKASI POLA PENJUALAN PADA CAFE DAMA RESTO SOLOK MENGGUNAKAN FP-GROWTH

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar masalah yang telah diuraikan di atas dapat di simpulkan permasalahan yang akan di bahas pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana cara mengoptimalkan dan menganalisa pola penjualan yang dijual pada Cafe Dama Resto ?
2. Bagaimana cara mengoptimalkan persediaan bahan baku di Cafe Dama Resto dan dapat membantu pihak Cafe Dama Resto dalam Mengatur persediaan bahan baku?

1.3 Hipotesa

Hipotesa merupakan dugaan sementara dimana nantinya akan dibuktikan dengan hasil penelitian yang dilakukan Berdasarkan permasalahan yang ada dapat

1. Diharapkan aplikasi data mining menggunakan metode Algoritma Fp Growth mampumembantu pihak Cafe Dama Resto Solok dalam memanfaatkan data Transaksi Guna mengetahui produk makanan dan minuman yang banyak di beli pelanggan.
2. Diharapkan aplikasi data mining menggunakan metode Algoritma Fp Growth mampumengetahui pola penjuln dan klasterisasi produk makana dan minuman guna membentuk strategi penjualan.

1.4 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dari penelitian yang dilakukan ini adalah melakukan optimalisasi terhadap manajemen bisnis pada Cafe Dama Resto dengan melakukan identifikasi pola penjualan produk menggunakan algoritma Fp Growth berbasis web menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL, dan data yang diolah menggunakan data pada bulan November dan bulan Desember 2022. Web yang dirancang hanya dapat diakses oleh *owner*, *manajer*, dan kasir Cafe Dama Resto .

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian, perancangan, dan mengidentifikasi pola penjualan pada Cafe Dama Resto Solok sebagai berikut:

1. Membantu Cafe Dama Resto Solok dalam memaksimalkan data transaksi penjualan untuk menemukan pola penjualan makana dan minuman.
2. Menentukan persediaan bahan baku pada Cafe Dama Resto Solok agar tidak megalami kekurangan stok bahan baku

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan Manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya yaitu :

1. Dengan buatnya aplikasi data mining ini maka dapat membantu Cafe Dama Resto Solok dalam menentukan produk makan dan minuman yang paling diminati konsumen.
2. Dengan dibuatnya aolikasi data mining ini maka dapat meningkatkan hasil penjualan Cafe Dama Resto Solok.

1.7 Gambaran umum objek penelitian

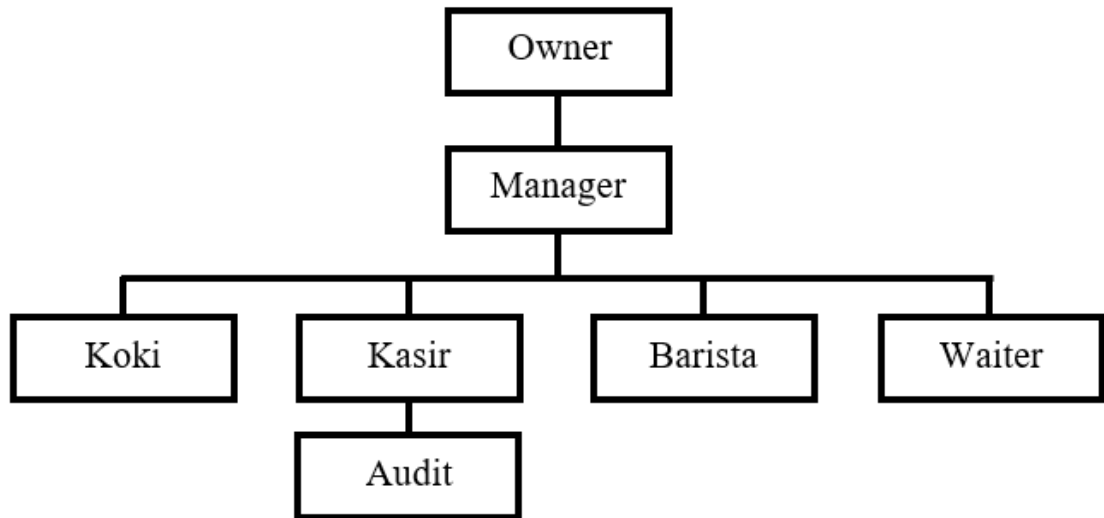
1.7.1 Sekilas Tentang Dama Resto solok

Dama resto merupakan cafe yang menyediakan makana dan minuman cafe ini banyak di minati oleh warga solok dan tempat yang strategis karena di sana tempat nya pemandangan yang indah , tempat Dama Resto ini memiliki fasiliias yang cukup sehingga pengunjung nyaman berada di cafe Dama Resto . Hal tersebut akan membuat kepercayaan kepada pelanggan untuk membeli bahan makanan di toko tersebut. Toko Cafe Dama Resto yang beralamat di jln.solok-Alahan Panjang, kec.bukit Sundi,kabupaten Solok ,Sumatera .Randa Okta merupakan pemilik toko yang sudah berdiri sejak tahun 2018 dan saat ini memiliki karyawan pekerja 10 orang serta dilengkapi dengan kendaraan operasional 1 mobil pickup dan jam operasional Dama Resto Solok yaitu setiap hari buka serta melayani pelanggan dari pukul 10.00 pagi hingga 10.00 malam. .

Dama Resto Solok sudah dikenal di daerah solok sebagai toko makanan dan miunan yan bisa memenuhi kebutuhan masyarakat Solok .Dama Resto solok sudah menjadi daya Tarik bagi masyarakat solok untuk berkunjung dan membeli makanan dan minuman , itu dikarenakan Dama Resto solok menyediakan makanan – makanan dan minuman – minuman yang berkualitas, bermutu dan terpercaya, serta kenapa Cafe Dama Resto Solok ini masih menjadi kepercayaan masyarakat.

1.7.2 Struktur Organisasi Cafe Dama resto

Adapun struktur organisasi yang terdapat pada Cafe Dama Resto dapat dilihat sebagai berikut:



Sumber : Cafe Dama resto

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Cafe Dama resto

1.7.3 Tugas Dan Tanggung Jawab

Adapun tugas dan tanggung jawab dari struktur organisasi pada Cafe Dama Resto yaitu sebagai berikut:

1. Owner, merupakan pemilik pada Cafe Dama Resto yang memiliki proyek, membiayainya dan memastikan alurnya berjalan lancar. Pemilik perusahaan memiliki tanggung jawab dalam menjalankan bisnisnya, memastikan penjualan semakin meningkat, dan mengelola karyawan atau bawahannya.
2. Manager, bertugas untuk memimpin, mengarahkan, dan mengawasi staf untuk bekerja sama mencapai tujuan organisasi.
3. Koki, bertugas membuat resep, menentukan dan menakar bahan-bahan masakan, memasak, juga menyajikan suatu hidangan yang enak rasanya, terlihat indah, dan layak untuk dibayar.

4. Kasir, bertugas untuk melayani transaksi penjualan, dan membantu memberikan informasi kepada konsumen.
5. Barista, bertugas untuk menyajikan kopi yang enak dengan menggunakan metode manual maupun mesin, dan juga ,minuman yang lainnnya. Mengoperasikan dan merawat alat seduh, seperti gelas, *pour over cone*, dan mesin *espresso*. Menjaga kebersihan meja bar dan area untuk konsumen.
6. Waiter, bertugas menunggu tamu-tamu, membuat tamu-tamu merasa mendapat sambutan dengan baik dan nyaman, mengambil pesanan makanan dan minuman sertamenyajikannya, juga membersihkan restoran dan lingkungannya serta mempersiapkan meja makan untuk tamu berikutnya.
7. Audit, tanggung jawab untuk mendeteksi kekeliruan dan ketidakberesan, faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan kemungkinan tereteksinya kekeliruan dan ketidakberesan