

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sidik Rahmatullah Dkk pada tahun 2019 dengan judul Data mining untuk menentukan produk terlaris dengan menggunakan metode *Naïve Bayes*. Penelitian ini menjelaskan PT. Cipta Niaga Semesta adalah salah satu perusahaan bagian dari Mayora Group yang bergerak di bidang distribusi produk makanan dan minuman ringan. PT. Mayora Indah Tbk berasal dari Indonesia dan berdiri pada tanggal 17 Februari 1977, pada saat itu perusahaan ini masih merupakan perusahaan rumah tangga kecil. PT. Mayora Tbk menghadirkan produk makanan yang berkualitas, bahkan kini telah melebarkan sayapnya hingga ke luar negeri khususnya negara-negara di ASEAN. PT. Mayora Group tidak pernah berhenti berinovasi mengeluarkan produk baru tiap kali menampilkan iklan di televisi slogan "Satu Lagi Dari Mayora" selalu muncul diakhir iklan. Slogan pemasaran ini mengisyaratkan selalu ada produk baru dari salah satu pemain dalam industri makanan dan minuman di Indonesia. Maka dari itu untuk membantu perusahaan ini semakin maju diperlukan sebuah sistem yang akan membantu kemajuan perusahaan dalam memaksimalkan penjualan produk mereka sehingga dapat memuaskan pelanggan. Dalam penelitian ini penulis akan melakukan suatu eksperimen terhadap data produk biskuit di PT. Cipta Niaga Semesta Sub Branch dengan menggunakan sebuah metode *Naive Bayes Classifier* untuk melihat hubungan asosiasi antara sejumlah atribut produk. Penelitian ini dapat memberikan hasil yang berkaitan dengan perumusan atau pembuatan strategi penentuan produk terlaris(Rahmatullah, 2019).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Robi Wariyanto Abdullah Dkk pada tahun 2022 yang berjudul Penerapan data mining untuk memprediksi jumlah produk terlaris menggunakan algoritma *Naive Bayes* studi kasus (Toko Prapti). Pada penelitian ini menjelaskan kemajuan teknologi yang ada, dapat digunakan untuk mengolah data agar diperoleh informasi yang lebih bermanfaat. Toko Prapti adalah toko sehari-hari yang merupakan milik mikro, bisnis milik pribadi yang menjual barang dagangan, melayani pelanggan secara langsung dan pemiliknya juga bertindak sebagai kasir. Selama ini, menghasilkan data penjualan setiap hari dan belum memaksimalkan data tersebut sehingga menjadi penumpukan data. Salah satu aplikasi data mining menggunakan metode *Naive Bayes Classifier* dalam data penjualan adalah untuk mengetahui minat pembeli terhadap produk yang ada. Berdasarkan hasil yang diperoleh, sistem klasifikasi produk terlaris dapat menggunakan metode *Naive Bayes Classifier* untuk membuat aturan klasifikasi untuk setiap kategori berdasarkan delapan atribut. Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan sebuah sistem dengan algoritma C4.5 menganalisa data penjualan terutama hal yang berkaitan dengan transaksi penjualan alat medis. Kesimpulan yang diperoleh yaitu dengan menggunakan data mining algoritma C4.5 dapat membantu perusahaan dalam menentukan prediksi kemajuan teknologi yang ada dapat digunakan untuk mengolah data agar diperoleh informasi yang lebih bermanfaat (Abdullah, 2022).

Dealer Sepeda Motor Yamaha CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai merupakan tempat yang menyediakan unit dan sparepart motor Yamaha yang berkualitas. Beralamat di Kecamatan Sungai Rumbai Kabupaten Dharmasraya dealer Yamaha sudah menjadi kepercayaan masyarakat sekitar. Hampir setiap hari pelanggan

berdatangan untuk meng-*service* motornya dan sesekali membeli unit motor yang ada di dealer tersebut. Dalam menjual dan memasarkan produknya sering terjadi ketidak sesuaian dalam ketersediaan stoknya ketidak sesuaian yang terjadi di karenakan kurangnya pemahaman dari pihak dealer dalam menentukan penambahan stok produk yang harus tersedia di dealer tersebut. Untuk menentukan penambahan stok produk, dealer harus mengetahui terlebih dahulu produk yang paling diminati atau yang terlaris dari penjualan yang telah dilakukan. Oleh karena itu penulis bertujuan untuk membangun sebuah aplikasi berbasis web untuk menganalisa pemilihan produk terlaris dengan menggunakan algoritma *Naive Bayes*.

Naive Bayes merupakan metode probabilistik pengklasifikasian sederhana berdasarkan *Teorema Bayes* dimana pengklasifikasian dilakukan melalui *training set* sejumlah data secara efisien. *Naive Bayes* mengasumsikan bahwa nilai dari sebuah input atribut pada kelas yang diberikan tidak tergantung dengan nilai atribut yang lain. *Teorema Bayes* sendiri dikemukakan oleh ilmuwan Inggris Thomas Bayes yaitu memprediksi peluang di masa depan berdasarkan pengalaman di masa sebelumnya sehingga dikenal sebagai *Teorema Bayes* (Hadikristanto, 2020).

Dari permasalahan tersebut penulis ingin mengangkat judul penelitian yaitu

“OPTIMALISASI BUSINESS MANAGEMENT DENGAN MENGLASIFIKASIKAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR PADA CV. TJAHAJA BARU SUNGAI RUMBAI MENGGUNAKAN ALGORITMA NAIVE BAYES BERBASIS WEB ”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas dapat disimpulkan permasalahan yang akan dibahas pada laporan ini sebagai berikut :

1. Bagaimana cara membantu CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai untuk menemukan produk terlaris?
2. Bagaimana cara membantu CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai untuk menemukan strategi yang tepat dalam meningkatkan penjualan produk?

1.3 Hipotesis

Berdasarkan permasalahan yang ada dapat dikemukakan beberapa hipotesis sebagai berikut:

1. Dengan optimalisasi business management dengan mengklasifikasikan penjualan sepeda motor pada CV. Tjahaja Baru Sungai Rumbai menggunakan algoritma *Naive Bayes* berbasis web, diharapkan dapat membantu CV. Tjahaya Baru untuk mengetahui produk terlarisnya.
2. Dengan optimalisasi business management dengan mengklasifikasikan penjualan sepeda motor pada CV. Tjahaja Baru Sungai Rumbai menggunakan algoritma *Naive Bayes* berbasis web, diharapkan CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai dapat menemukan strategi yang tepat dalam meningkatkan penjualan produknya.

1.4 Batasan Masalah

Untuk menghindari adanya penyimpangam maupun pelebaran pokok masalah dalam penyusunan penelitian ini maka penulis memberikan batasan masalah yaitu, berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan maka ruang lingkup penulisan ini hanya proses pencarian pola kebiasaan

pembeli dan implementasi kedalam bentuk aplikasi berbasis web dengan menggunakan Mysql.

1.5 Tujuan Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini tujuan yang ingin dicapai diantaranya adalah:

1. Untuk membantu CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai dalam memaksimalkan data transaksi penjualan untuk menemukan pola penjualan produk.
2. Untuk membantu CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai dalam mengelompokkan barang yang terjual sehingga dapat membentuk strategi penjualan.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini yaitu:

1. Dengan dibuatnya aplikasi berbasis web ini maka dapat membantu CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai dalam menentukan produk yang terlaris.
2. Dengan dibuatnya aplikasi berbasis web ini maka dapat membantu CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai dalam meningkatkan hasil penjualan produk.

1.7 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.7.1 Sekilas Tentang CV.Tjahaya Baru Sungai Rumbai

Sepeda motor merupakan alat transportasi yang diperlukan pada saat sekarang ini. Maraknya alat transportasi darat yang sering kita temui hampir di setiap daerah akan beriringan dengan menjamurnya berbagai dealer dari segala merek kendaraan terutama sepeda motor. Begitu juga dengan meningkatnya mobilitas penduduk maka akan meningkat pula penjualan alat transportasi seperti

sepeda motor. Peningkatan penjualan yang terjadi di dealer sepeda motor yamaha juga harus ditunjang dengan strategi penjualan yang baik dan hemat biaya. Hal tersebut dapat meningkatkan hasil penjualan dan membuat konsumen puas dan dapat menerima informasi tentang produk lebih jelas.

Dealer sepeda motor yamaha CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai beralamat di Kecamatan Sungai Rumbai Kabupaten Dharmasraya. Jam operasional pada dealer sepeda motor yamaha CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai yaitu setiap hari senin sampai sabtu serta melayani pelanggan dari pukul 08.00 pagi hingga pukul 16.00 sore.

Dealer sepeda motor CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai sudah dikenal di daerah Kabupaten Dharmasraya khususnya Kecamatan Sungai Rumbai. Dealer sepeda motor yamaha CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai sudah menjadi kepercayaan masyarakat untuk membeli sparepart motor Yamaha dan unit motor Yamaha, itu dikarenakan dealer motor Yamaha menyediakan unit motor dan sparepart yang berkualitas, sparepart yang berkualitas menjadi kunci kenapa dealer ini masih menjadi kepercayaan masyarakat.

1.7.2 Visi Misi Dealer Sepeda Motor Yamaha(CV.Tjahaya Baru) Sungai Rumbai.

1. Visi
 - a. Menjadi perusahaan distributor motor, beserta jasa dan produk pendukungnya yang terbesar di indonesia. menjadi perusahaan yang terpercaya dengan didukung oleh :
 - b. Sdm yang handal
 - c. Sistem pengelolaan keuangan yang solid

d. Infrastruktur yang tepat guna

2. Misi

a. Melakukan terobosan dan analisa untuk pengembangan bisnis dengan membentuk jaringan-jaringan (penjualan, perawatan dan suku cadang) baru di seluruh indonesia

b. Memastikan terjadinya pertumbuhan penjualan dan pangsa pasar di setiap wilayah operasional

c. Melakukan strategi bisnis perusahaan yang di dukung oleh strategi kebijakan yang optimal

d. Mengembangkan dan menempatkan karyawan sesuai dengan tuntutan kompetensi jabatan sehingga karyawan memiliki kapasitas serta dapat menjalankan tugas-tugas dan tanggung jawabnya dengan baik

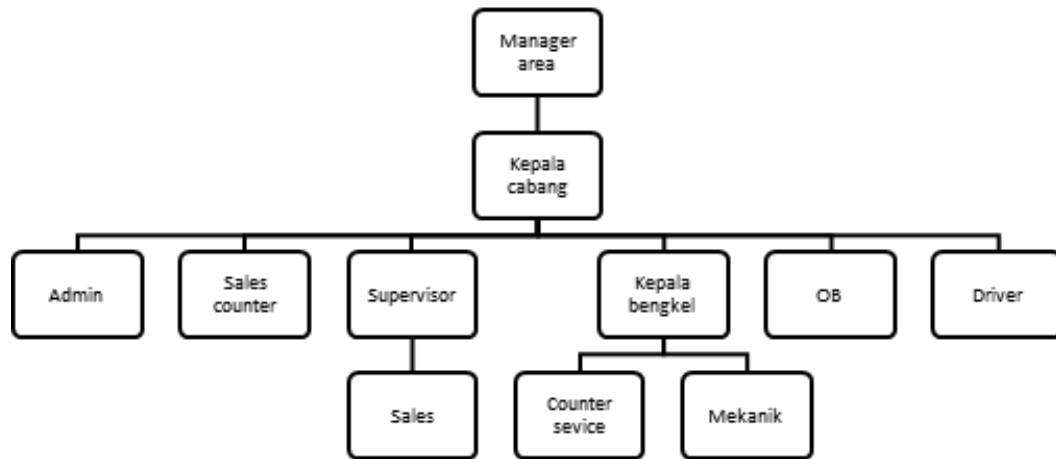
e. Menerapkan standar prosedur operasional yang tepat guna, sebagai landasan kerja untuk menghasilkan kinerja yang optimal

f. Mengembangkan sisten infrastruktur, informasi teknologi serta sumber daya fisik yang tepat guna dan ter-Intergrasi dengan departement terrkait, sesuai standar yang berlaku .

g. Melakukan audit internal kontrol secara periodik dan objektif

1.7.3 Struktur Organisasi CV.Tjahaya Baru Sungai Rumbai.

Adapun struktur organisasi CV. Tjahaya Baru Sungai Rumbai dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 1.1 Stuktur CV.Tjahaya Baru Sungai Rumbai