

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini yang semakin ketat, diikuti dengan pesatnya perkembangan teknologi, sistem informasi, dan ilmu pengetahuan mengakibatkan para pelaku bisnis berupaya untuk meningkatkan kemampuan dan keunggulan mereka dengan mengerahkan seluruh potensi yang ada serta meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan. Era sistem informasi saat ini banyak perusahaan/organisasi diberbagai bidang baik perdagangan ataupun jasa, berusaha meningkatkan potensi dengan aplikasi online berbasis web sebagai sarana dalam usahanya untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumen. Proses pengolahan data dengan memanfaatkan teknologi secara online menyebabkan menjadi media informasi yang dinamis . Selain itu, teknologi internet juga sangat dibutuhkan untuk mendukung setiap aktivitas perusahaan dalam mengakses informasi dari manapun. Era digital saat ini tidak hanya berdampak pada bidang industri, namun juga berdampak pada semua bidang. Menghadapi dinamika pertumbuhan bisnis yang semakin maju seiring dengan pemanfaatan teknologi informasi mengharuskan pihak manajemen harus melakukan berbagai terobosan dalam mempertahankan loyalitas pelanggan dan meningkatkan pelayanan pelanggan.

Kharisma Motor merupakan salah satu toko yang bergerak pada service motor dan sekaligus menjual suku cadang motor yang sangat populer di Kota Padang. Toko Kharisma Motor terletak di jalan Gajah Mada dan di jalan Raya Pondok Kopi No.49.

Business Management adalah suatu kegiatan merencanakan, mengerjakan dan mengawasi suatu bisnis atau usaha. Tujuan dari Business Management adalah tujuan dari perusahaan tersebut bisa tercapai dan Business Management ini dapat di artikan segala usaha yang dilakukan sesuai dengan rencana untuk mencapai target yang telah di tentukan.

Dengan menerapkan management bisnis di toko Kharisma Motor toko dapat meningkatkan penjualan dengan cara memahami jenis spare part yang sudah jarang dibeli oleh konsumen dan melakukan kegiatan pengecekan keuangan terhadap toko tersebut.

Tingkat intensitas barang yang tinggi menyebabkan toko memerlukan analisa terhadap barang, Langkah yang dapat dilakukan salah satunya adalah melakukan klasifikasi terhadap barang tersebut berdasarkan penjualan dari toko tersebut.

Teknik *data mining* yang digunakan untuk mencari klasifikasi penjualan adalah menggunakan algoritma C45. Algoritma C4.5 merupakan algoritma klasifikasi pohon keputusan yang banyak digunakan karena memiliki kelebihan utama dari algoritma yang lainnya. Kelebihan algoritma C4.5 dapat

menghasilkan pohon keputusan yang mudah diinterpretasikan, memiliki tingkat akurasi yang dapat diterima, efisien dalam menangani atribut bertipe diskret dan dapat menangani atribut bertipe diskret dan numerik (Han, J., Kamber, M., 2001). Dalam mengkonstruksi pohon, algoritma C4.5 membaca seluruh sampel data training dari storage dan memuatnya ke memori

Pada penelitian sebelumnya yang di lakukan oleh Eka Pandu Cynthia & Edi Ismanto pada tahun 2018 dengan judul Metode decision tress algoritma C4.5 dalam mengklasifikasi data penjualan bisnis gerai makanan cepat saji. Penelitian ini menjelaskan tentang klasifikasi penjualan menu makanan yang paling digemari pelnaggan dan kurang digemari (laris dann kurang laris). Maka perlu menerapkan datang mining dengan metode Decision tree algoritma c45 agar memberikan informasi yang akurat kepada bisnis. (Cynthia, Eka Pandu & Edi Ismanto, 2018).

Pada penelitian lainnya yang dilakukan oleh Ade Izyuddin & Setyawan Wibisono pada tahun 2020 dengan judul Aplikasi Prediksi Penjualan AC Menggunakan Decision Tree dengan Algoritma C4.5. Penelitian ini menjelaskan tentang pembangunan suatu aplikasi yang dapat digunakana untuk memprediksi penjualan produk AC terlaris dengan menggunakan algoritma C4.5.(Ade Izyuddin, Setyawan Wibosono, 2020).

Berdasarkan permasalahan diatas, maka dilakukan penelitian dengan judul **“OPTIMALISASI BUSINESS MANAGEMENT DENGAN MELAKUKAN KLASIFIKASI PENJUALAN SUKU CADANG**

MENGGUNAKAN ALGORITMA C4.5 PADA KHARISMA MOTOR”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menerapkan Bussinens Management dalam meningkatkan penjualan suku cadang pada Kharisma Motor?
2. Bagaimana Algoritma C4.5 melakukan klasifikasi?
3. Bagaimana business management dapat menujung penjualan suku cadang pada Kharisma Motor?

1.3 Hipotesa

Dari permasalahan yang ada diatas maka didapatkan hipotesa sebagai berikut :

1. Diharapkan dengan Businenss Management dapat membantu meningkatkan penjualan pada Kharisma Motor.
2. Dengan adanya sistim algorima C4.5 perusahaan bisa mengidentifikasi produk mana yang paling banyak terjual dan melakukan penyediaan barang.
3. Diharapkan dapat mempermudah pimpinan Kharisma Motor dalam menyeleksi penjualan suku cadang pada Kharisma Motor.

1.4 Batasan Masalah

Mengingat luasnya permasalahan yang berhubungan dengan business management di Kharisma Motor, maka perlu dibuat batasan masalah untuk menghindari penyimpangan pada pokok masalah dalam penyusunan penelitian ini maka peneliti memberikan batasan masalah yaitu:

- 1 Sistem yang dibuat nantinya hanya mampu membantu untuk melakukan pendataan penjualan suku cadang yang paling laris dan yang tidak laris.
- 2 Sistem ini membantu para pelanggan untuk merekomendasikan suku cadang yang dibutuhkan nantinya.
- 3 Penelitian menggunakan metode C45.

1.5 Tujuan Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini tujuan yang ingin dicapai diantaranya adalah:

1. Dengan menerapkan Business Management dapat membantu pelaku usaha untuk mencapai keberhasilan dalam mengelola usahanya .
2. Untuk memudahkan pihak Kharisma Motor dalam memprediksi penjualan suku cadang
3. Untuk memudahkan dalam menyediakan persediaan stok agar tidak terjadi penumpukan.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang di harapkan dari penelitian ini adalah :

1. Dengan sistem business management perusahaan bisa mengikuti perkembangan teknologi.
2. Untuk memudahkan dalam menyediakan persediaan suku cadang pada Kharisma motor.
3. Menambah wawasan penulis dengan diterapkannya Business management dengan algoritma C4.5

1.7 Gamabran Umum Kharisma Motor

Kharisma motor didirikan oleh bapak Zulfadli pada tahun 2013 di jalan Gajah Mada di Samping Kampus ITP. Kharisma Motor buka dari hari senin-sabtu pada jam 08.00-18.00. Kharisma Motor menyediakan jasa service motor dan menjual suku cadang dan aksesoris pada motor dengan harga yang bersahabat.

Dengan semakin berkemabang pesatnya pelanggan, pada tahun 2021 bapak Zulfadli memutuskan untuk membuka toko baru di jalan Raya Pondok Kopi No 49 A, Surau Gadang, Kecamatan Naggalo. Latar belakang dari bapak Zulfadli mendirikan Kharisma motor ini adalah banyak nya anak muda sekarang yang hobi untuk mempercantik motor pribadi nya sendiri dengan menambahkan aksesoris yang unik. Untuk aksesoris ini sendiri bapak Zulfadli sendiri memfokuskan penjualannya di Kharisma yang beralamtkan di jalan Raya Pondok Kopi No 49 A, Surau Gadang, sedang kan untu keperluan suku cadang motor berada di Kharisma Motor di samping kampus ITP.