

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kemajuan teknologi yang ada, dapat digunakan untuk mengolah data agar diperoleh informasi yang lebih bermanfaat. Pada data *mining* penggalian informasi sangat berguna untuk meningkatkan keuntungan dan membantu dalam penyusunan strategi pemasaran.

CV. LICM adalah produsen beras dengan merk dagang Beras Selancar yang menghasilkan data penjualan setiap hari dan belum memaksimalkan pemanfaatan data penjualan tersebut. Selama ini, data penjualan hanya di simpan sebagai arsip, sehingga menjadi penumpukan data. Oleh karena itu pemanfaatan data *mining* dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah ini.

Salah satu penggunaan data *mining* dengan metode *Naive Bayes Classifier* dalam data penjualan adalah untuk mengetahui minat dan ketertarikan pembeli terhadap produk yang ada dengan memprediksi *probabilitas* keanggotaan suatu *class*. Informasi ini bermanfaat dalam mendukung strategi pemasaran agar lebih efektif dan efisien. Dengan informasi ini, perusahaan dapat mengetahui tingkat ketertarikan pembeli terhadap produk yang terdapat di perusahaan. Sehingga perusahaan dapat mengetahui dan menentukan target pasar dengan lebih rinci.

Naive Bayes Classifier yaitu salah satu metode *machine learning* yang memanfaatkan perhitungan *probabilitas* dan statistik yang dikemukakan oleh ilmuwan Inggris Thomas Bayes, dengan memprediksi *probabilitas* di masa depan berdasarkan pengalaman di masa sebelumnya. Oleh karena itu metode ini juga dapat diterapkan dalam memprediksi pola pembelian dari analisis himpunan data penjualan di masa lampau.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas maka perumusan masalah yang menjadi fokus pada proposal penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Kurang optimalnya perusahaan dalam mengolah data penjualan.
2. Belum adanya analisa data yang membantu optimasi pemasaran pada CV. LICM .
3. Penerapan metode yang dapat digunakan untuk menganalisa data.

1.3. Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan metode *Naive Bayes Classifier* pada data penjualan untuk menciptakan pengetahuan baru yang dapat digunakan untuk optimasi strategi pemasaran agar bisa tercapai dengan maksimal. Hal ini dikarenakan butuhnya strategi pemasaran yang baik untuk menghadapi pesaing bisnis dan juga menambah omset penjualan perusahaan.

1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Mengetahui seberapa besar dampak penerapan metode *Naive Bayes Classifier* dalam optimasi strategi pemasaran.
2. Menghasilkan pengetahuan baru dari hasil analisa menggunakan metode *Naive Bayes Classifier*.
3. Menggunakan hasil analisa dalam optimasi strategi pemasaran.

1.4.2. Manfaat Penelitian

1. Bagi CV. LICM

Membantu perusahaan mengetahui tingkat ketertarikan pembeli terhadap produk yang terdapat di perusahaan sehingga dapat digunakan dalam mendukung strategi pemasaran agar lebih efektif dan efisien.

2. Bagi Penulis

Sebagai sarana *sharing* dan mempraktekan ilmu yang didapat selama di bangku kuliah.

1.5. Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang digunakan untuk mendukung penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif artinya penelitian yang dilakukan adalah menekankan analisisnya pada data-data *numeric* (angka), yang bertujuan untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai suatu keadaan berdasarkan data yang diperoleh dengan cara menyajikan, mengumpulkan dan menganalisis data tersebut sehingga menjadi informasi baru

1.5.1. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis yaitu :

1. Studi Literatur

Studi literatur yang digunakan dalam penulisan penelitian ini adalah mengumpulkan bahan referensi mengenai metode klasifikasi dari buku, jurnal, dan beberapa referensi lainnya.

2. Observasi

Metode pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan atau peninjauan langsung di CV. LICM.

1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini dimaksudkan agar dapat menjadi pedoman atau garis besar penulisan laporan penelitian ini dan dapat menggambarkan secara jelas isi dari laporan penelitian sehingga terlihat hubungan antara bab awal hingga bab terakhir. Sistem penulisan laporan penelitian ini :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi mengenai latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini terdiri dari dua bagian yaitu jurnal pendukung dan teori pendukung. Jurnal pendukung berisi berbagai teori yang didapatkan dari berbagai jurnal yang dipilih berdasarkan metode dan judul yang sama yang nantinya digunakan untuk menyusun skripsi. Teori pendukung memuat penjelasan sejarah penemu dan semua yang terkait dengan metode ini.

BAB III ANALISIS DATA MINING

Pada bab ini membahas tentang pengklasifikasian untuk pengujian dari analisis dan penerapan algoritma *Naive Bayes Classifier* dalam data *mining* untuk melihat tingkat LARIS dan KURANG LARIS penjualan beras pada CV. LICM.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi hasil dan pembahasan mengenai penerapan data *mining* untuk menghitung tingkat LARIS dan KURANG LARIS penjualan beras dengan metode *Naive Bayes Classifier* menggunakan perhitungan manual dan *software RapidMiner* berdasarkan data *training* kemudian diujikan dengan data *testing* yang dihasilkan dalam penelitian ini.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini membahas kesimpulan dari keseluruhan penelitian yang dilakukan dan saran-saran yang diharapkan dapat berguna bagi pembaca.