

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan, baik perusahaan kecil maupun besar pasti menginginkan penghasilan yang besar (memperoleh keuntungan lebih). Keuntungan dapat diperoleh apabila kinerja karyawan maupun pimpinan yang bagus dan pelayanan kepada konsumen yang memuaskan. Konsumen akan merasa puas apabila pelayanan yang diperoleh cepat dan sesuai keinginan mereka.

Permasalahan dapat timbul akibat kinerja karyawan yang tidak bagus dan pengaruh dari kondisi perusahaan sendiri. Hal ini juga terjadi pada Toko obat SSS, pemilik toko menginginkan penghasilan yang lebih dari hasil penjualannya. Tetapi hal ini belum dapat terpenuhi hingga saat ini. Permasalahan yang ada pada toko obat SSS berkaitan dengan pelayanan terhadap konsumen. Pelayanan konsumen menjadi kurang bagus bukan karena kinerja dari karyawan maupun memiliki toko, melainkan akibat dari kondisi lingkungan toko yang kurang baik.

Maksud dari kondisi toko yang kurang baik disini adalah karyawan tidak bisa melayani konsumen karena kurang bisa atau lupa letak atau posisi obat yang diminta konsumen. Misalnya konsumen meminta obat flu merk tertentu lalu pemilik atau karyawan lupa dengan posisi obat tersebut. Hal ini mengakibatkan pada saat ada pembeli lain yang ingin melihat beberapa jenis obat batuk yang ada pada toko, karyawan merasa bingung dan panik dengan keadaan tersebut. Tentunya keadaan ini akan mengakibatkan waktu pelayanan yang semakin lama dan membuat sebagian konsumen merasa kesal bahkan meninggalkan toko. Kondisi seperti ini sering terjadi pada Toko Obat SSS.

Permasalahan tersebut, membuat penghasilan toko belum dapat meningkat secara maksimal sesuai keinginan pemilik toko. Oleh karena itu, peneliti ingin mengusulkan suatu penyelesaian permasalahan untuk toko obat SSS yaitu

dengan memberi usulan terhadap letak atau posisi obat-obatan maupun barang jualan yang ada. Posisi obat-obatan dapat ditata secara sedemikian rupa dengan menggunakan Data Mining, dan dalam permasalahan ini peneliti menggunakan aturan asosiasi. Peneliti menggunakan aturan asosiasi karena metode ini dapat digunakan untuk memposisikan sesuatu sesuai keinginan.

Posisi yang akan dilakukan adalah memposisikan obat-obatan yang lebih banyak dibeli, lebih dominan pada tempat yang berdekatan. Penyusunan posisi obat-obatan ini juga bertujuan untuk mempermudah pemilik maupun karyawan toko dalam memperoleh obat yang diinginkan oleh konsumen, sehingga pelayanan dapat dilakukan dengan cepat dan baik. Pelayanan yang cepat ini dapat memuaskan konsumen dan tentunya akan semakin banyak pembeli yang membeli obat di Toko Obat SSS. Jumlah pembeli yang meningkat tentu akan meningkatkan penghasilan pada toko tersebut, dimana hal ini berarti permasalahan pada toko Obat SSS dapat terselesaikan.

1.2 Rumusan Masalah

“Bagaimana cara memposisikan obat-obatan yang baik pada tempat yang berdekatan untuk mengefisiensi dan mengefektifitaskan waktu dan jarak dengan menggunakan data mining dengan aturan asosiasi.”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk memperoleh posisi/letak obat-obatan yang baik agar pelayanan terhadap konsumen dapat optimal.
2. Mendapatkan jarak dan waktu yang efektif serta efisien sehingga dapat meningkatkan penghasilan.

1.4 Batasan Penelitian

1. Permasalahan yang diteliti dibatasi hanya pada data-data obat yang tersedia, merk obat dan nota pembelian dari konsumen dengan aturan asosiasi.

2. Waktu penelitian dimulai saat 11 Agustus 2011 sampai dengan 20 Oktober 2011.
3. Ada beberapa posisi obat yang tidak dipindahkan setelah penerapan, karena posisi itu sudah ditetapkan oleh pemilik toko.

1.5 Penelitian Pendahuluan

Sebelum mengambil tema data mining ini, peneliti mengambil referensi skripsi-skripsi yang ada, diantaranya:

1. Rendi Wijaya. Jurusan Teknik Industri, Sekolah Tinggi Musi. Judul: Usulan Tata Letak Produk Pada Divisi *Fresh Food* Dengan Menerapkan Aturan Asosiasi Data Mining (Studi Kasus di PT Lotte Shopping Indonesia, Palembang).

Penelitian ini membahas tentang hubungan kedekatan antar produk untuk mendapatkan usulan tata letak produk yang dapat meminimalisasikan jarak yang dilalui pelanggan dengan menerapkan Aturan Asosiasi Data Mining.

Pada penelitian yang akan dilakukan membahas mengenai kedekatan produk sejenis untuk memperoleh efisien jarak dan waktu sehingga meningkatkan penghasilan hanya dengan objek yang berbeda.

Perbedaan dari penelitian dengan penelitian penulis ialah kalau penelitian ini hanya sebatas usul tetapi penelitian penulis langsung diterapkan di tempat yang akan diteliti.

2. Muhammad Afif Syaifullah. Jurusan Teknik Informatika, Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer AMIKOM Yogyakarta. Implementasi Data Mining Algoritma Apriori Pada Sistem Penjualan.

Penelitian ini membahas tentang algoritma apriori dapat diaplikasikan secara nyata yang ada di transaksi jual beli dengan melalui program komputer, sehingga pemakai tidak susah lagi untuk menggunakan algoritma apriori dan juga dapat meningkatkan penjualan. Pengujian program diambil data yang tidak nyata, tetapi dapat dilihat bahwa program yang dibuat berhasil dan dapat digunakan.

Perbedaan dengan penelitian oleh penelitian penulis ialah data yang diambil tidak nyata, serta walaupun terbukti bisa digunakan tetapi belum bisa diaplikasikan secara *real* dalam transaksi jual beli. Jadi data yang diambil penulis berupa nota pembelian serta program SPSS Clementine 10.1 yang dipakai.