

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berperan penting untuk pertumbuhan ekonomi. Cotaslice adalah salah satu UMKM yang beroperasi dalam bidang coffee shop yang berdiri sejak Desember. Cotaslice terletak di Kota Malang, dan menawarkan beragam jenis makanan dan minuman. Meskipun baru berdiri sejak Desember 2023, keunikan dari kedai kopi ini adalah fokusnya pada pilihan makanan, seperti pizza, pasta, dan kentang goreng.

Industri kedai kopi di Kota Malang menunjukkan pertumbuhan yang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Sepanjang tahun 2023, sektor usaha kafe dan restoran terus mengalami peningkatan, dengan laju pertumbuhan mencapai 20%. Bahkan hingga kini, hampir setiap bulan dapat terlihat kemunculan coffee shop dan restoran baru (menurut Ketua Apkrindo). Pesatnya perkembangan bisnis coffee shop dan restoran di Kota Malang dipengaruhi oleh berbagai faktor. Salah satunya adalah aktivitas masyarakat yang mulai kembali normal pascapandemi COVID-19. Selain itu, keberadaan banyak perguruan tinggi di Kota Malang menarik minat mahasiswa dari luar daerah untuk menempuh pendidikan di kota ini. Tidak sedikit pula wisatawan dari kota lain yang datang untuk berkunjung dan menikmati waktu liburan di Kota Malang.

Kondisi ini menimbulkan tingkat persaingan yang semakin tinggi dalam industri tersebut. Untuk dapat memiliki dan mengelola sebuah coffee shop yang berhasil, dibutuhkan pemahaman yang mendalam terhadap preferensi konsumen serta kemampuan dalam memberikan pengalaman kuliner yang memuaskan. Salah satu elemen krusial dalam mempertahankan daya saing sebuah coffee shop adalah dengan menghadirkan menu serta paket yang menarik dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Pelanggan umumnya mengharapkan harga yang lebih ramah di kantong serta proses pemesanan yang lebih cepat, sehingga dapat meminimalkan antrean yang panjang. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang tepat guna memastikan bahwa menu yang

ditawarkan kepada pelanggan adalah menu yang paling sesuai dan direkomendasikan.

Cotaslice memiliki beberapa kesulitan, yaitu ingin membuat paket menu yang sering dibeli secara bersamaan, hal ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan dan juga mengelola stok toko secara lebih efektif. Cotaslice juga memiliki kesulitan terkait konsumen mengeluh terhadap waktu pesan yang lama, kondisi tersebut terjadi disebabkan para konsumen yang akan membeli bingung terhadap menu yang dipesan terutama untuk para konsumen yang baru pertama datang ke Cotaslice. Masih ada juga keluhan dari pelanggan terhadap waktu pelayanan makanan dan minuman nya lama.

Kesulitan untuk membuat paket menu yang akan di beli pelanggan secara bersamaan merupakan isu utama yang dihadapi oleh Cotaslice. Dengan adanya catatan data transaksi yang sudah ada menjadi salah satu aset yang dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan informasi yang lebih rinci terkait menu apa yang kerap dipesan oleh pelanggan.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan strategi berbasis data yang mampu mengidentifikasi pola pembelian serta memprediksi permintaan dengan lebih akurat. Data mining menjadi salah satu pendekatan utama dalam menggali informasi berharga dari kumpulan data yang besar. Berbagai metode klasifikasi telah digunakan dalam data mining, di antaranya algoritma apriori, Kmeans dan FP-Growth, masing-masing dengan keunggulan dan keterbatasannya. Dalam penelitian ini, metode apriori dipilih sebagai pendekatan utama

Dari ketiga pendekatan yang ada, metode Apriori merupakan teknik pengambilan data yang menitikberatkan pada aturan asosiasi untuk mengidentifikasi hubungan keterkaitan antar kombinasi item. Aturan asosiasi ini diperoleh melalui proses perhitungan nilai support dan confidence dari keterkaitan antar item tertentu. Sebuah aturan asosiasi dianggap layak atau menarik apabila nilai support-nya melebihi ambang minimum support dan nilai confidence-nya juga melampaui ambang minimum confidence [14]. Algoritma Apriori telah banyak diterapkan dalam bidang penjualan, khususnya pada analisis data transaksi yang dikenal dengan istilah market basket analysis [14].

Sebagai contoh, di suatu supermarket yang menerapkan market basket analysis, penggunaan algoritma Apriori memungkinkan pemilik toko untuk mengenali pola perilaku belanja konsumen, seperti ketika konsumen membeli item A dan B, maka terdapat kemungkinan sebesar 50% mereka juga akan membeli item C [15]. Penerapan metode ini dalam analisis data penjualan diharapkan mampu menghasilkan solusi yang lebih terstruktur dan berbasis data dalam menyusun rekomendasi paket menu.

Hasil dari analisis berikut diharapkan dapat memberi informasi yang dibutuhkan untuk menyusun paket menu yang lebih sesuai dengan menggabungkan produk yang kerap dibeli konsumen secara bersama, dengan ini diharapkan bisa meningkatkan peluang penjualan yang lebih tinggi, dapat mengelola stok menu di Cotaslice, kepuasan pelanggan, dan juga pelanggan akan lebih mudah untuk memesan menu tanpa harus bingung dengan paket menu yang telah disediakan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Merujuk pada permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka beberapa rumusan masalah dapat disampaikan sebagai berikut:

1. Bagaimana pola pembelian pelanggan terhadap makanan dan minuman berdasarkan transaksi yang ada?
2. Bagaimana implementasi metode apriori untuk mengidentifikasi paket menu?
3. Bagaimana membuat sistem rekomendasi berbasis website yang dapat menghasilkan paket menu untuk peningkatan penjualan?

## **1.3 Tujuan**

Adapun tujuan dari pengembangan sistem ini antara lain:

1. Membuat sistem berbasis algoritma apriori untuk mengidentifikasi dan merekomendasikan paket menu yang paling sering dibeli.
2. Mendapatkan hasil rekomendasi paket menu berdasarkan menu yang paling sering terjual secara bersamaan.

## **1.4 Batasan Masalah**

Dalam pengembangan sistem ini, terdapat beberapa batasan yang ditetapkan, yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian ini akan berfokus pada analisa pola transaksi penjualan di Cotaslice pada tahun 2024.
2. Data yang dianalisis mencakup informasi seperti menu yang dibeli dan jumlah pembelian.
3. Algoritma yang digunakan dalam penelitian ini adalah algoritma apriori.
4. Sistem yang dikembangkan hanya berfokus pada pembuatan paket menu.
5. Sistem peramalan yang diimplementasikan tidak mencakup faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi harga bahan baku produksi atau perubahan tren.

### **1.5 Manfaat**

Pengembangan sistem rekomendasi paket menu ini memberikan sejumlah manfaat, antara lain:

1. Membantu Memberikan inovasi strategi penjualan baru bagi Cotaslice dalam melakukan rekomendasi paket menu.
2. Membantu meningkatkan penjualan melalui sistem rekomendasi paket menu.
3. Membantu mengatasi waktu yang lebih singkat untuk pesan dan meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap Cotaslice.

### **1.6 Sistematika Penelitian**

Untuk memudahkan pemahaman dalam pembahasan skripsi ini, maka sistematika penulisannya disusun sebagai berikut :

**BAB I** : Bagian pendahuluan mencakup latar belakang, identifikasi dan rumusan masalah, batasan permasalahan, tujuan, manfaat penelitian, metode yang digunakan, serta sistematika penulisan.

**BAB II** : Tinjauan Pustaka menyajikan teori-teori dasar yang relevan dengan topik penelitian yang dibahas.

**BAB III** : Analisis dan perancangan sistem menjelaskan tahapan perancangan yang mencakup flowchart dan penyusunan struktur menu dari sistem yang dikembangkan.

**Bab IV** : Membahas hasil dari penelitian yang memberikan hasil rekomendasi bundling paket menu.

**Bab V** : Membahas mengenai kesimpulan yang telah diperoleh berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun serta memberikan saran yang diharapkan dapat membantu pengembangan penelitian selanjutnya.