

BAB I

LATAR BELAKANG

1.1 Latar Belakang

Toko Hijab Zoya hadir sejak tahun 2005 untuk memberikan inovasi baru pada desain hijab serta busana muslimnya dari desainer-desainer terbaik Indonesia. Dalam penjualannya, toko hijab zoya memberikan banyak pilihan varian dan warna di setiap produk.

Toko Hijab Zoya menawarkan berbagai macam produk untuk dipasarkan, salah satunya yaitu produk *basic*. Produk *basic* merupakan produk yang selalu diproduksi setiap periodenya yang terdiri dari barang-barang dengan model dan fungsi untuk berbagai kegiatan sehari-hari karena produksinya dilakukan tanpa mengikuti tren atau musim yang sedang ramai diminati seperti hijab bergo, inner, scarf, dan lain-lain. Karena diproduksi tanpa mengikuti tren dan musim, hal ini membuat produk *basic* memiliki keunggulan utama, yaitu akan selalu terjual karena sifatnya yang dasar membuat produk ini selalu dibutuhkan dan digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Meskipun demikian, penjualan produk *basic* masih berada di bawah target bulanan yang ditetapkan, yaitu 150-160 pcs per jenis produk. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun produk *basic* memiliki potensi penjualan yang stabil karena selalu dibutuhkan, *minat* konsumen terhadap produk ini bisa menurun karena dianggap kurang menarik atau kurang istimewa dibandingkan dengan produk-produk lain yang lebih mengikuti tren.

Oleh karena itu, toko hijab zoya perlu menginovasikan strategi penjualan paket bundling untuk produk *basic* yang berbasis website menggunakan algoritma *FP-Growth* yang memiliki aksesibilitas dan pemeliharaan yang mudah serta cocok untuk pemilihan kandidat item. Pemilihan *FP-Growth* sebagai metode asosiasi didasarkan pada keunggulannya dibanding metode lain, seperti *Apriori*. *FP-Growth* lebih efisien dalam menangani dataset besar karena tidak memerlukan pencarian kandidat itemset berulang kali dari data awal.

Strategi ini diharapkan mampu mempertahankan dan meningkatkan minat beli konsumen yang secara tidak langsung akan membandingkan harga jual

produk secara satuan dengan produk bundling yang ditawarkan dengan harga terjangkau. Setelah perbandingan pembelian satuan dengan paket bundling yang tersedia, konsumen diharapkan akan cenderung memilih paket bundling yang menyediakan pembelian sekaligus dengan harga yang terjangkau. Hal ini tidak hanya akan memberi kepuasan terhadap konsumen, tetapi juga mendorong nilai jual dan mengurangi resiko produk tidak terjual.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka rumusan masalah untuk penelitian yaitu bagaimana cara memprediksi item yang dapat masuk ke dalam opsi produk paket *bundling* menggunakan algoritma *fp-growth* berbasis *website*?

1.3 Tujuan

Adapun tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah untuk memprediksi item yang dapat masuk ke dalam opsi produk paket *bundling* menggunakan algoritma *fp-growth* berbasis *website*.

1.4 Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah dapat dijabarkan batasan masalah sebagai berikut:

1. Dataset pada penelitian ini diambil secara langsung melalui wawancara dan observasi di Toko Hijab Zoya, A Jl. Kawi No.38B, Gading Kasri, Kec. Klojen, Kota Malang, Jawa Timur 65116.
2. Data yang digunakan dalam peramalan adalah data historis penjualan produk *basic* pada bulan Juli 2023 - Juli 2024 dari Toko Hijab Zoya Kawi Malang.
3. Menggunakan algoritma *Fp-Growth* dalam implementasi eksplorasi pola penjualan.
4. Sistem eksplorasi pola penjualan yang diimplementasikan tidak mencakup faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi harga bahan baku produksi atau perubahan tren.
5. Bahasa pemrograman yang digunakan untuk mengembangkan sistem prediksi adalah PHP dan Javascript dengan framework Laravel serta *database* yaitu MySQL.

1.5 Manfaat

Manfaat dari pengembangan website eksplorasi pola penjualans adalah sebagai berikut :

1. Memberikan rekomendasi produk yang dapat di bundling dengan tepat.
2. Mengoptimalkan proses produksi dan distribusi produk *basic* melalui perencanaan penjualan paket bundling.
3. Meningkatkan keuntungan penjualan produk *basic* melalui pengelolaan racangan paket bundling yang lebih efektif.

1.6 Sistematika Penelitian

Untuk mempermudah pemahaman dalam pembahasan skripsi ini, sistematika penulisan disusun sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan Membahas latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan, manfaat, metode penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : Tinjauan Pustaka Berisi teori-teori dasar yang relevan dengan penelitian ini.

BAB III : Analisis dan Perancangan Sistem Menjelaskan proses analisis serta perancangan sistem, termasuk flowchart dan struktur menu.

BAB IV : Implementasi dan Pengujian Sistem Menyajikan hasil implementasi sistem serta pengujian yang dilakukan untuk menilai kinerja sistem.

BAB V : Penutup Memuat kesimpulan dari penelitian serta saran untuk pengembangan lebih lanjut.