

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

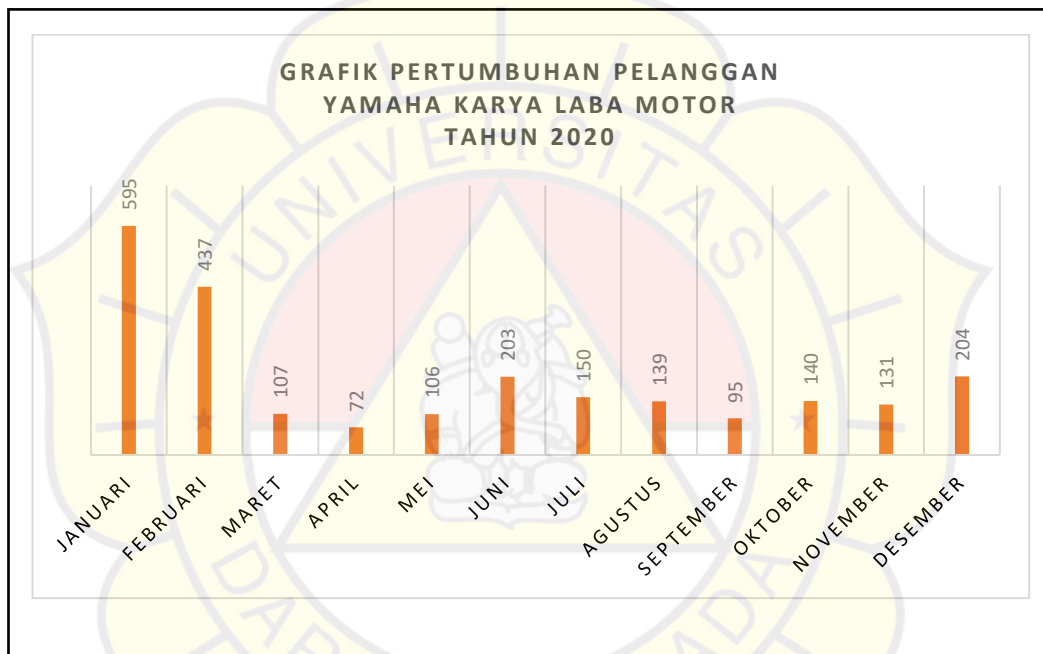
Yamaha Karya Laba Motor adalah sebuah bengkel resmi dibawah naungan PT. Yamaha Indonesia yang bergerak dibidang industri otomotif, baik dalam penjualan spare part, layanan sevice dan penjualan sepeda motor.

Dalam hal ini teknologi informasi dan strategi promosi menjadi bagian penting untuk memajukan roda perekonomian perusahaan, hal paling mendasar sebelum melakukan promosi adalah perusahaan harus dapat menganalisa pola transaksi yang terjadi pada setiap customer yang bertransaksi agar dapat mengetahui produk dan jasa apa saja yang sering diorder oleh pelanggan.

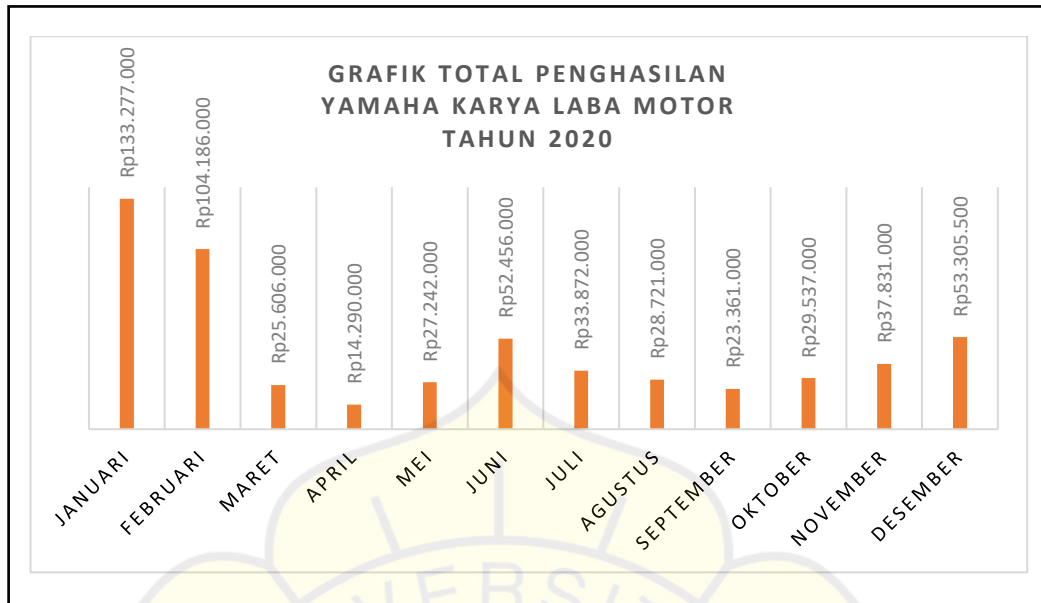
Masalah yang terjadi adalah sulitnya menghasilkan informasi dan tidak adanya system dari analisa terkait dengan pola data penjualan produk Suku Cadang dan Jasa perbaikan Sepeda Motor yang sudah ada, sehingga memberikan dampak negatif dari hasil penjualan produk Suku Cadang dan Jasa Perbaikan Sepeda Motor yang naik dan turun.

Berdasarkan dari hasil riset, data penjualan Suku Cadang dan pelayanan Jasa Perbaikan Sepeda Motor pada Bengkel Resmi Yamaha Karya Laba Motor dari Bulan Maret 2020 mengalami siklus grafik turun derastis dibarengi dengan pandemic Covid-19, tentu dalam hal ini tidak baik bagi strategi bisnis.

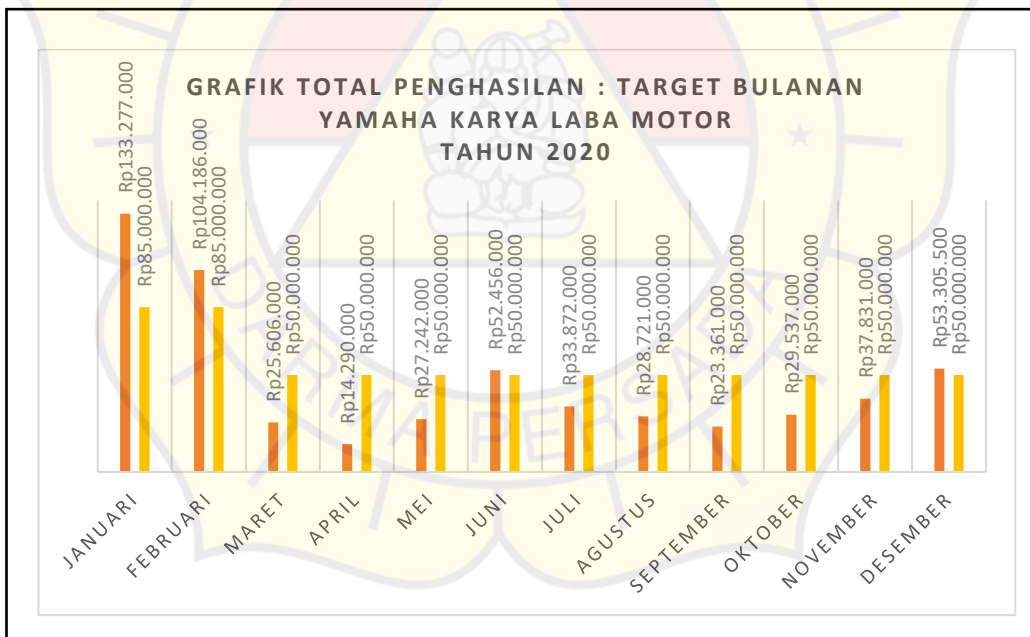
Tercatat pada Bulan Maret - Desember Tahun 2020 hanya terdapat 80-100 Sepeda Motor Per-Bulan yang melakukan Jasa Perbaikan Sepeda Motor maupun pembelian Suku Cadang, dibandingkan dengan 2 bulan sebelum terjadi pandemic Covid-19 tercatat yaitu pada Bulan Januari dan Februari tahun 2020 terdapat 400-600 Sepeda Motor dalam 1 bulan yang melakukan Jasa Perbaikan Sepeda Motor dan pembelian Suku Cadang, dengan grafik sebagai berikut:



Gambar 1.1. Grafik Pertumbuhan Pelanggan Tahun 2020



Gambar 1.2. Grafik Total Penghasilan Tahun 2020.



Gambar 1.3. Grafik Total Penghasilan Berbanding Target Bulanan Tahun 2020.

Dengan data yang telah ada diatas maka dapat disimpulkan bahwa Bengkel Resmi Yamaha Karya Laba Motor telah mengalami penurunan Omset dan tidak tercapainya sebuah target yang telah di tentukan oleh perusahaan, sebagaimana untuk mempertahankan kestabilan roda perekonomian perusahaan.

Maka dengan itu perlu dilakukan pembuatan system analisis pola transaksi penjualan untuk mendukung strategi promosi SEJAGAD (Service, Jaminan Garansi, dan Discount) Bengkel Resmi Yamaha Karya Laba, agar dapat menentukan item suku cadang dan jasa perbaikan sepeda motor apa saja yang akan dipromosikan.

SEJAGAD merupakan singkatan dari Service, Jaminan Garansi dan Discount adalah strategi yang diambil oleh pihak marketing Bengkel Yamaha Karya Laba Motor. Pelanggan yang melakukan jasa perbaikan Sepeda Motor dan pembelian Suku Cadang akan mendapatkan Jaminan berupa garansi pengulangan perbaikan Sepeda Motor secara gratis jika masih terjadi kendala selama kurun waktu 2–3 minggu terhitung dari tanggal perbaikan Sepeda Motor dan mendapatkan potongan harga 10 - 20%.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas, maka dapat diambil suatu rumusan masalah yaitu:

1. Tidak adanya implementasi sistem analisa pola transaksi penjualan pada Bengkel Resmi Yamaha Karya Laba Motor.
2. Mengalami kesulitan dalam menghasilkan informasi dari analisa transaksi penjualan pada Bengkel Yamaha Karya Laba Motor.
3. Mengalami kesulitan dalam memilih item yang akan dipromosikan berdasarkan frekuensi transaksi penjualan.

1.3. Batasan Masalah

Dalam perancangan sistem ini terdapat beberapa batasan masalah. Hal ini dilakukan agar sistem dapat terfokus dan sesuai kebutuhan. Berikut adalah batasan permasalahan dari sistem yang akan dibangun:

1. Penelitian ini khusus membahas tentang system analisa pola transaksi penjualan pada Bengkel Yamaha Karya Laba Motor.
2. Data yang diambil merupakan data transaksi dari Bulan Januari - Desember Tahun 2020 di bengkel Yamaha Karya Laba Motor.
3. Informasi yang diperoleh berupa Transaksi yang sering di order oleh konsumen secara bersamaan berdasarkan persentase nilai yang terdapat pada transaksi penjualan bengkel Yamaha Karya Laba Motor dan sudah mendapatkan izin dengan pemilik perusahaan.

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari sistem ini adalah memberikan informasi dari system Analisa pola transaksi penjualan yang nantinya akan dijadikan sebagai item yang dapat dipromosikan, agar dapat meningkatkan kesejahteraan perekonomian perusahaan tersebut.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dan tugas akhir sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan referensi penulisan dan penelitian selanjutnya.
2. Mengetahui pola transaksi yang sering di lakukan oleh pelanggan Bengkel Resmi Yamaha Karya Laba Motor.
3. Memberikan informasi Analisa transaksi penjualan berupa item apa saja yang paling sering di order dengan tingkat persentase per item dan keterikatan antar item.
4. Sebagai bahan informasi bagi peneliti untuk menambah ilmu pengetahuan tentang metode FP-Growth.
5. Diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan perekonomian dan pelayanan di bengkel resmi Yamaha Karya Laba Motor.
6. Sebagai acuan bagi bengkel lain nya, agar dapat meningkatkan omset.

1.6. Metodologi Penelitian

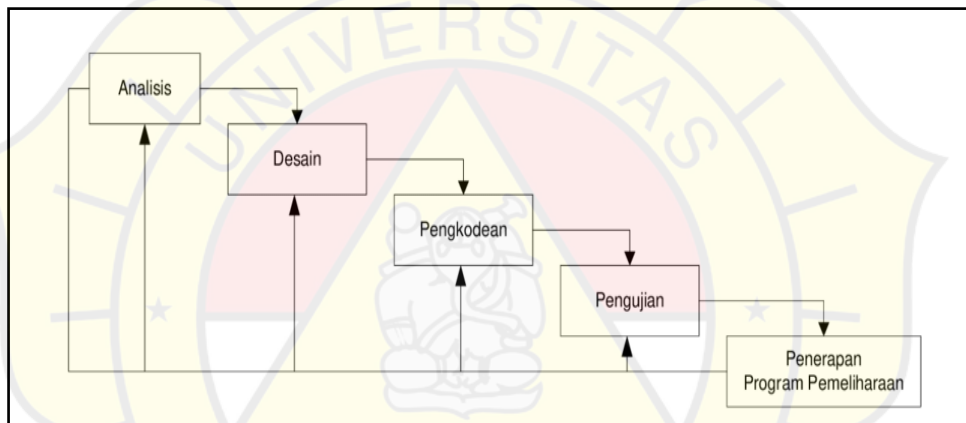
Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini untuk memperoleh informasi yang diperlukan, maka penulis memberlakukan melakukan 2 metode, yaitu:

1.6.1. Metode Pengumpulan Data

1. Metode Observasi Metode observasi adalah mengadakan pengamatan secara langsung terhadap transaksi yang terjadi di Bengkel Resmi Yamaha Karya Laba Motor Bekasi Utara.
2. Metode Wawancara (interview) Metode ini dilakukan dengan cara bertanya secara langsung dan meminta penjelasan secara detail dan terperinci pada sumber-sumber terkait, yang lebih memahami terhadap objek penelitian yang sedang dilakukan.
3. Metode Studi Kepustakaan.
3. Metode studi pustaka digunakan untuk melengkapi data-data yang sudah didapat dan dipelajari maka saya melakukan studi pustaka yaitu dengan mempelajari catatan-catatan kuliah, jurnal, internet serta buku-buku referensi agar dapat menunjang hasil laporan.

1.6.2. Metode Pengembangan Sistem

Dalam penerapan *aplikasi website* penulis menggunakan metode FP-Growth untuk analisis pola transaksi untuk mendukung strategi promosi pada Yamaha Karya Laba Motor, penulis menggunakan metode *waterfall*, Metode *waterfall* adalah suatu proses pengembangan perangkat lunak secara berurutan, dipandang sebagai terus mengalir ke bawah (seperti air terjun) melewati fase-fase perencanaan, pemodelan, implementasi dan pengujian. Tahapan-tahapan metode *waterfall* adalah sebagai berikut:



Gambar 1.4 Model Pengembangan Sistem *Waterfall* (Pressman, 2010)

1. Analisis Kebutuhan (*Requirement*)

Pada fase ini penulis mengumpulkan kebutuhan secara lengkap kemudian dianalisis dan didefinisikan kebutuhan untuk melakukan pembuatan program.

2. Desain (*Design System*)

Pada fase ini penulis mendefinisikan tampilan sistem secara keseluruhan dan menentukan alur perangkat lunak dalam membangun sistem.

3. Penulisan Kode Program (*Coding*)

Pada fase ini seluruh desain diubah menjadi kode program . Kode program yang dihasilkan akan diintegrasikan menjadi sistem yang lengkap.

4. Pengujian (*Testing*)

Pada fase ini penulis melakukan pengujian apakah sistem tersebut telah sesuai dan tidak ada kesalahan.

5. Pemeliharaan (*Maintenance*)

Pada fase ini program akan diimplementasikan dan dilakukan pengembangan, pemeliharaan serta perbaikan program.

1.7. Sistematika Penulisan

Pada bagian ini, penulis akan memberikan suatu uraian mengenai isi dari laporan tugas akhir yang dibagi menjadi lima bab yang terdiri dari:

BAB I : PENDAHULUAN

Bagian ini akan menguraikan permasalahan yang dibahas secara keseluruhan meliputi latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat, metodologi penelitian dan diakhiri dengan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bagian ini menjelaskan mengenai teori-teori yang berkaitan dengan penulisan laporan tugas akhir yaitu definisi FP-Growth, UML(*Unified Modelling language*), PHP (*Hypertext Markup Language*) dan MySQL.

BAB III : ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM

Bagian ini membahas mengenai pemilihan jenis aplikasi, pemilihan *tools* yang digunakan untuk melakukan penghitungan maupun pembuatan aplikasi, baik *database* maupun pemrograman dan rancangan program yang akan dibuat.

BAB IV : IMPLEMENTASI DAN ANALISIS SISTEM

Bagian ini membahas mengenai implementasi program yang telah dibuat, gambaran umum sistem dan evaluasi sistem yang telah dibuat.

BAB V : PENUTUP

Bagian ini berisi kesimpulan yang diambil dari penyusunan tugas akhir ini serta saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai macam pihak yang membaca laporan ini.

