

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pada tahun 1999 awal mula toko ini berdiri di kota Buntok, Kabupaten Barito Selatan, yang diberi nama toko emas "Sinar Jaya". Toko Sinar Jaya dikenal karena menyediakan beragam pilihan perhiasan emas, mulai dari cincin, gelang, kalung, liontin, hingga anting. Salah satu hal yang membedakan Sinar Jaya dari toko emas lainnya adalah kehadiran tiga jenis emas dengan kadar yang berbeda. Pertama, emas 24 karat, yang merupakan emas murni tanpa campuran logam lain. Kedua, emas 17 karat, yang memiliki campuran logam untuk meningkatkan kekuatan dan daya tahan. Dan ketiga, emas 16 karat, yang memiliki campuran logam lebih banyak. Meskipun perhiasan emas memiliki daya tarik yang tak terbantahkan, toko sinar jaya dihadapkan pada tantangan dalam mengelola stok barangnya.

Pengelolaan stok barang adalah suatu kegiatan yang sangat penting dalam menjalankan sebuah bisnis[1]. Pada toko Sinar Jaya, pengelolaan stok barang masih memerlukan peningkatan struktur yang lebih baik. Hal ini terkait dengan kelebihan dan kekurangan stok barang pada jenis tertentu[2]. Kelebihan stok barang dapat memberikan dampak negatif terutama dalam hal pengeluaran modal yang besar untuk satu jenis barang. Apabila modal yang dikeluarkan tidak sebanding dengan penjualan yang terjadi, hal ini dapat mempengaruhi alokasi modal ke jenis barang lainnya. Perhiasan emas yang sudah cukup lama tidak terjual maka pemilik toko akan melakukan proses peleburan untuk dijadikan bahan baku dalam membuat

perhiasan emas. Dampak dari kekurangan stok barang adalah dapat mempengaruhi minat beli konsumen[3]. Salah satu faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen yaitu sisi ketersediaan barang, sehingga jika kebutuhan konsumen tidak dapat terpenuhi akan berdampak pada hilangnya peluang untuk memperoleh keuntungan[4]. Dalam menghadapi permasalahan ini diperlukan sistem yang dapat memprediksi cukup atau kurang barang yang akan dipasarkan dengan metode tertentu sangat diperlukan agar mencegah hilangnya peluang keuntungan pada toko sinar jaya.

Sistem prediksi penjualan dapat membantu menentukan jumlah stok jenis barang untuk bulan berikutnya sesuai dengan hasil prediksi[5]. Naïve Bayes merupakan salah satu metode yang dapat digunakan untuk prediksi penjualan dengan cara mengklasifikasikan data[6]. Penggunaan metode Naive Bayes memiliki beberapa keuntungan, salah satunya adalah kebutuhan akan jumlah data pelatihan (training data) yang relatif kecil[7]. Dalam penerapan algoritma Naive Bayes untuk menyelesaikan masalah seperti prediksi kebutuhan stok barang, langkah pertama adalah menentukan kriteria yang akan digunakan. Setelah data diklasifikasikan, langkah berikutnya adalah menghitung probabilitas untuk setiap kriteria menggunakan rumus Naive Bayes. Hasil akhirnya adalah prediksi apakah stok barang akan kurang atau cukup.

Oleh karena itu penulis berpikir bahwa perlu adanya penerapan metode *Naïve Bayes* untuk meramalkan penjualan pada Toko Sinar Jaya agar dapat membantu dalam manajemen stok barang.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan maka dapat disimpulkan rumusan masalah yaitu bagaimana penerapan metode *Naïve Bayes* untuk prediksi penjualan perhiasan pada Toko Sinar Jaya ?

## 1.3 Batasan Masalah

Dari permasalahan diatas, batasan masalah untuk menghindari pelebaran lingkup penelitian, yaitu sebagai berikut :

1. Perancangan sistem ini hanya berfokus pada prediksi penjualan perhiasan perbulan menggunakan framework laravel berbasis web.
2. Kriteria yang digunakan untuk penelitian ini terdiri dari nama barang, kategori perhiasan, karat, harga dan gram.
3. Data yang di gunakan di dapat dari data pencatatan dan nota penjualan di toko mas Sinar Jaya selama 12 bulan atau dari januari 2023 sampai dengan desember 2023.
4. Hasil prediksi dikategorikan sebagai cukup atau kurang saja tidak dalam bentuk angka numerik.
5. Metode yang akan diterapkan dalam sistem ini adalah *Naïve Bayes* untuk prediksi Penjualan.

## 1.4 Tujuan Penelitian

Adapun untuk tujuan penelitian dalam tugas akhir ini, yaitu :

1. Mengetahui informasi penjualan perhiasan yang cukup atau kurang di masa depan dengan merujuk pada data historis penjualan.
2. Memiliki perkiraan tentang penjualan di masa mendatang, toko dapat

mengetahui tingkat persediaan perhiasan.

3. Informasi yang diperoleh dari sistem prediksi dapat membantu dalam perencanaan dan pemasaran.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat Penelitian tugas akhir ini adalah, sebagai berikut :

1. Dapat mengetahui stok perhiasan cukup atau kurang dari hasil penjualan yang didapatkan setiap bulannya.
2. Meningkatkan kepuasan pelanggan karena produk yang diinginkan tersedia.

