|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | Observasi Bisnis  Studi kasus permasalahan bisnis dalam perspektif data mining |

Desember 2022

Data adalah asset bagi semua organisasi baik itu pemerintahan/ independent/ swasta. Pemahaman permasalahan bisnis, pemahaman data merupakan bekal pengolahan data menjadi data yang bermakna dan membuat rekomendasi.



## Data Observer

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Nim | 201112030 |
| Nama | Tri Handayani |

**Panduan Analisa**

Anda adalah seorang binis data scientist. Anda bertugas untuk mengurai permasalahan dari bisnis expert. Untuk mengurai permasalahan bisnisnya. Permasalahan tersebut diuraikan dalam teks tertulis, terurut, **business understanding & data understanding**.

1. Tuliskan dan lakukan analisa terhadap permasalahan bisnis tersebut pada table-tabel yang sudah ditentukan.
2. Object observasi adalah orang yang bekerja pada instansi baik pemerintahan ataupun swasta.
3. Object observasi adalah orang pemangku kepentingan atau pembuat keputusan.

**Profile Observant 1**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Nama | Juliana |
| Nama Instansi | PT DGK |
| Jabatan | Junior Marketing Manager |

Jakarta, 10 / Januari / 2023

Nama: Juliana

**Uraian Permasalahan Bisnis**

| No. | Permasalahan Bisniss | Data Mining Role | Mesin learning & Algoritma |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | PT DGK adalah salah satu perusahaan distribusi perangkat jaringan yang mendukung kebutuhan dalam data solutions.  Saat ini, perusahaan tersebut dibagi dalam 2 divisi yaitu divisi active device dan divisi cabling.  Adanya aktifitas transaksi pengiriman sehari-hari pada PT DGK akan menghasilkan tumpukan data yang semakin lama semakin besar, sehingga dapat menimbulkan masalah baru. Jika hal ini dibiarkan, maka data-data transaksi tersebut akan menjadi spam yang merugikan karena membutuhkan media penyimpanan / database yang semakin besar.  Sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distribusi  , Pihak marketing PT. DGK, haruslah memikirkan strategi dalam pemasaran untuk mampu menghasilkan suatu informasi yang siap digunakan untuk membantu Pihak marketing dalam mengambil keputusan strategis pemasaran. Pihak marketing perusahan tersebut ingin mengetahui produk apa yang harus dikembangkan, seberapa jauh pencapaian yang telah dicapai oleh perusahaan, dan menuntut para pengembang untuk menemukan suatu strategi jitu yang dapat  meningkatkan penjualan barang. Salah satu mengatasinya adalah dengan tetap tersedianya barang secara continue di warehouse. Untuk mengetahui item barang apa saja yang dibeli oleh customer, dilakukan Teknik analisis keranjang pasar yaitu analisis dari kebiasaan membeli customer. Penerapan Algoritma Apriori, membantu dalam membentuk kandidat kombinasi item yang mungkin bersamaan, kemudian dilakukan apakah kombinasi tersebut memenuhi parameter support dan confidence minimum yang merupakan nilai ambang yang diberikan oleh user.  Dalam menjalankan aktifitasnya PT. DGK terdapat beberapa permasalahan yang kerap muncul mengenai penjualan produk. Meskipun sudah menggunakan aplikasi penjualan sebagai alat dalam Data Entry, dan pengolahan serta percetakan/print out hasil pengolahan data berupa informasi yang diinginkan. Namun dalam pengolahan data masih menggunakan aplikasi-aplikasi yang sangat sederhana, dan cara-cara manual juga masih dilakukan terutama dalam pengecekan barang masuk dan keluar serta dalam pengarsipan data. Walaupun hingga saat ini aktifitas pelayanan dan transaksi di PT. DGK belum mengalami kendala yang sangat serius, tentu keadaan ini suatu saat menjadi faktor penghambat dalam meningkatkan pelayanan seiring semakin banyaknya transaksi dan jenis barang dan itemset transaksi yang terjadi dan tersimpan dalam kurun waktu tertentu, sehingga menyulitkan pihak perusahaan dalam menganalisa jenis barang dan itemset barang apa yang paling diminati dan tidak diminati oleh customer.  **Judul** **“Implementasi Data Mining Metode Association Rule dengan Algoritma Apriori untuk Menentukan Kombinasi Promosi Barang Berdasarkan Perilaku Pembelian Customer di PT. DGK**”. | | |
|  | Identifikasi Permasalahan:   1. Semakin tinggi aktifitas transaksi sehari-hari akan menimbulkan penumpukan   data dalam database.   1. Dalam melakukan administrasi, aktivitas transaksi dan pelayanan customer, sudah menggunakan teknologi komputer namun dalam pengolahan datanya masih sangat sederhana. 2. Belum adanya penelitian tentang data mining yang berguna memberi informasi penting dalam meningkatkan penjualan dan pelayanan pada customer di PT. DGK | Association Rules | Algoritma Apriori |

**Uraian Pemahaman Data**

| No. | Data | Jumlah Data | Akses Data |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Database:   1. Report Sales 2022 | Tranksaksi Penjualan periode 01 Jan 2022 – 31 Des 2022  (3000 Row) | Aplikasi NetVision |
| 2. | Nama variable:   1. Week 2. Month 3. Quarter 4. Year 5. Date 6. DocNumber 7. SalesCode 8. SalesName 9. CustCode 10. CustName 11. Code\_Area 12. Kota 13. Propinsi 14. KodeGudang 15. KodeBarang 16. NamaBarang 17. Vendor 18. ItemPrice 19. Currency 20. Quantity 21. SubTotal 22. PersenDiscount 23. Discount 24. PersenPPN 25. PPN 26. DPP |
| 3. | Input Variabel :   1. SalesCode 2. CustCode 3. CustName 4. KodeBarang 5. NamaBarang 6. ItemPrice 7. Quantity |  | |
| 4. | Target Variabel:   1. KodeBarang |  |  |