**Soal Prioritas 1**

1. Sebutkan dan jelaskan berbagai tantangan yang perlu diperhatikan dalam penggunaan solusi Big Data!

* Big Data memiliki prinsip 5V yaitu volume, velocity, variety, veracity, dan value. Masing-masing prinsip memiliki tantangannya tersendiri, diatara lain sebagai berikut:
* Volume: penanganan volume data yang besar merupakan tantangan utama yang memerlukan infrastruktur dan teknologi yang tepat untuk menyimpan, memproses, dan menganalisis data dalam jumlah yang sangat besar.
* Velocity: kecepatan data yang masuk dan dihasilkan secara terus-menerus membutuhkan kemampuan pemrosesan yang cepat agar dapat dimanfaatkan dengan tepat waktu.
* Variety: banyaknya sumber data yang harus diintegrasikan juga berpengaruh terhadao hasil pengolahan Big Data.
* Veracity: memastikan kualitas dan keakuratan data yang beragam sumber dan format untuk mendapatkan wawasan yang valid dan dapat diandalkan.
* Value: mengubah data mentah menjadi informasi yang berharga dan dapat digunakan merupakan tantangan agar investasi pada solusi Big Data dapat memberikan manfaat yang optimal.

1. Sebuah perusahaan yang bergerak di bidang produksi makanan dan minuman ingin mendapatkan pengetahuan mengenai respons konsumen, apa yang diinginkan oleh konsumen dan data penjualan. Perusahaan tersebut ingin memanfaatkan penggunaan Big Data. Sebutkan aspek 5V dari Big Data berdasarkan kasus ini!

* Volume: perusahaan akan menghadapi jumlah data yang besar, terutama dari data penjualan, data konsumen, dan interaksi di media sosial.
* Variety: ada banyak jenis data yang perlu diintegrasikan, seperti data penjualan, data profil konsumen, data dari media sosial, dan data kuesioner.
* Velocity: data akan terus masuk secara cepat, terutama dari interaksi konsumen di media sosial dan transaksi penjualan.
* Veracity: memastikan kualitas dan keakuratan data dari berbagai sumber, seperti data penjualan, data konsumen, dan data media sosial.
* Value: Memanfaatkan data tersebut untuk mendapatkan wawasan tentang respons konsumen, preferensi, dan tren penjualan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan strategis.