

Rekomendasi Produk Menggunakan Collaborative Filtering pada Ritel Grosir: Studi Kasus PT Lotte Shopping Indonesia = Products Recommendation using Collaborative Filtering in Brick and Mortar Retailer: Case Study PT Lotte Shopping Indonesia

Bayu Yudha Pratama, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20468362&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Pada dunia ritel grosir, keragaman pembelian barang oleh pelanggan berkaitan erat terhadap laba. Pembelian satu barang yang sama dalam jumlah besar akan mendapatkan potongan harga yang lebih besar.

Pemotongan harga ini mengurangi laba dari perusahaan ritel. Oleh karena itu, pelanggan selalu diharapkan untuk membeli banyak barang yang berbeda. PT Lotte Shopping Indonesia telah menetapkan target pencapaian untuk keragaman pembelian barang pada segmen pelanggan ritel dan horeka. Namun saat ini target tersebut masih belum dapat terpenuhi. Kesulitan yang dialami adalah menawarkan barang yang tepat kepada pelanggan. Inovasi yang dapat diterapkan adalah pengembangan sistem rekomendasi untuk menawarkan barang yang relevan. Penelitian ini menggunakan pendekatan collaborative filtering untuk membangun model sistem rekomendasi. Penelitian dilakukan terhadap data penjualan 2,5 tahun terakhir dengan jumlah transaksi mencapai 4,6 juta. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa metode memory-based k-Nearest Neighbors mengungguli metode model-based Singular Value Decomposition. Selain itu ditemukan bahwa segmentasi pelanggan tidak berhasil meningkatkan kinerja sistem.

ABSTRACT

The variety of goods purchased by customer closely related to retailer's profit. When an item purchased in large amount, it will get a larger discount which hurts retailer's profit. Big retailer chain always tries to entice customer to buy many different set of items. PT Lotte Shopping Indonesia has targets for variety of goods purchased in their retail and horeca segments. This target has not achieved regularly. Marketing team have trouble in offering right products. Recommendation system used in many e-commerce retailers to offer relevant products. This study uses collaborative filtering approach to build recommendation system. The study conducted on sales data in the last 2.5 years with numbers transactions of 4.6 million. The result shows that memory based k Nearest Neighbors method outperformed the model based Singular Value Decomposition method. In addition, it was found that customer segmentation could not improve system performance.