

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis di bidang kuliner saat ini terus berkembang dengan pesat. Salah satu alasan munculnya bisnis di bidang kuliner seperti *cafe* dan restoran adalah karena adanya strategi pasar. Para pelaku bisnis bersaing untuk mengembangkan strategi penjualan guna menarik minat pelanggan dan meningkatkan omzet penjualan. Salah satu strategi penjualan dalam bisnis *cafe* yaitu menerapkan harga promo. Harga promo yang diberikan biasanya lebih murah dari harga normal. Dengan adanya harga promo tentu akan menarik minat pelanggan. Apalagi jika *cafe* tersebut berada dikawasan keramaian seperti di lingkungan kampus atau tempat kerja. Salah satu contohnya *XD House cafe and resto*.

XD House cafe and resto menyajikan cita rasa pedas dan bervariasi terhadap produk-produknya yang pastinya akan membuat semakin diminati khususnya bagi orang yang menyukai makanan pedas dan menggugah selera. Hal tersebut menjadi peluang bisnis tersendiri bagi usaha di bidang kuliner. *XD House cafe and resto* menjual menu makanan yang cukup bervariasi dan menarik perhatian seperti *ricebowl*, variasi menu mie seperti mie goreng ayam sambal matah, teriyaki, dan lain-lain. *XD House cafe* menargetkan pasar mahasiswa, pelajar dan masyarakat lainnya yang biasa mematok harga yang relatif murah dan terjangkau. Selain itu melihat persaingan bisnis kuliner yang sejenis tersebut, *XD House cafe and resto* juga harus melakukan berbagai inovasi produk dan strategi pemasaran yang tepat agar selalu bisa bersaing dan mempunyai pasar pelanggan tetap.

Untuk mengembangkan strategi penjualan maka pemilik *cafe* dapat mengadakan *event* seperti memberikan harga promo, sehingga harga promo merupakan salah satu solusinya. Sekarang keberadaan *cafe* banyak ditemukan disepanjang jalan. Fenomena yang ditemui yaitu banyaknya bermunculan *cafe* dan restoran baru dengan konsep dan model yang berbeda-beda. Tingkat persaingan yang ketat membuat pebisnis untuk lebih serius dalam memikirkan strategi yang

ingin diterapkan. Kebanyakan para pemilik bisnis makanan biasanya menerapkan harga promo untuk mengenalkan produk baru, meningkatkan penjualan, menargetkan pelanggan baru, menjaga kestabilan penjualan, menunjukkan keunggulan produk dibanding produk kompetitor dan juga untuk menjaga loyalitas pelanggan.

Pemilik *cafe* mempertimbangkan beberapa hal untuk mengadakan promo produk. Seperti mengadakan promo pada menu yang populer dikalangan pelanggan serta dilengkapi dengan tersedianya stok bahan makanan. Pada *XD House cafe and resto* dalam mengadakan promo mengutamakan murahnya harga dan kualitas rasa. *XD House cafe and resto* juga memiliki strategi dalam mengadakan promo yaitu dengan menaikkan harga awal produk sebelum promo setelah itu baru diturunkan harga produk tersebut yang akan menjadi harga promo. Namun menu promo produk *XD House cafe and resto* tidak bervariasi dan hanya monoton pada satu menu yaitu ayam geprek. Pemilik *cafe* kebingungan dalam memilih menu apa yang selanjutnya akan diberikan promo. Sehingga dibutuhkan strategi dan informasi lebih dan rekomendasi terkait menu-menu yang memenuhi kriteria.

Seiring dengan perkembangan teknologi, adanya sistem yang dapat memudahkan dalam menentukan kriteria untuk pemilihan promo produk yang tepat sasaran. Maka salah satu solusi yang dapat membantu pemilik *cafe* dalam memilih promo produk yang tepat sasaran dan sesuai kriteria yang diinginkan adalah dengan membangun Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dengan menerapkan analisis perbandingan *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dan *Simple Additive Weighting (SAW)*.

Penerapan metode yang digunakan dalam pembangunan sistem pendukung keputusan pemilihan promo produk pada *XD House cafe and resto* adalah menggunakan analisis perbandingan metode *Analytical Hierachy Process (AHP)* dan *Simple Additive Weighting (SAW)*. Hal ini dikarenakan banyak penelitian terdahulu yang membandingkan kedua metode tersebut untuk mendapatkan hasil yang terbaik. *AHP* dan *SAW* dapat menyelesaikan permasalahan *multiple criteria decision making* dengan data kriteria dan alternatif yang banyak serta konsepnya yang sederhana dan mudah dipahami. Sehingga menghasilkan metode terbaik

sesuai dengan prioritas menu *manager*. Dan nilai terbesar yang akan terpilih sebagai alternatif terbaik dalam pemilihan produk promo.

Untuk mendukung tugas akhir ini, maka digunakan beberapa penelitian terdahulu sebagai referensi yaitu penelitian yang dilakukan (Royan Krisnanda Tiony, 2019) dalam “Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Produk Promo Dengan Menggunakan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW) (Studi Kasus : Geprek Kak Rose)”, membahas tentang kedai makanan (Geprek Kak Rose) yang banyak diminati mahasiswa dan pelajar. Geprek kak Rose sering mengadakan promo produk. Namun dalam melakukan promo harga masih belum bisa menarik minat pelanggan dikarenakan berbagai hal tertentu. Seperti menu yang dipilih kurang menarik, harga yang masih biasa, bahkan persediaan produk yang cepat habis. Sehingga digunakan pendekatan Sistem Pendukung Keputusan (SPK) untuk menentukan promo produk pada Geprek Kak Rose dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* untuk proses pembobotan kriteria dan metode *Simple Additive Weighting* untuk pemrosesan nilai sehingga hasil perankingan alternatif dapat digunakan sebagai pedoman dasar untuk membantu pengambilan keputusan. Dengan kriteria yang digunakan yaitu harga, penjualan, daya tahan, dan persediaan. Hasil yang diperoleh yaitu gabungan metode AHP dan SAW dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi serta mendapatkan keputusan yang tepat.

Penelitian yang dilakukan (Miftahul Huda, 2015) dalam topik “Analisis Perbandingan Metode AHP dan SAW dalam menentukan guru berprestasi”. Pemilihan guru berprestasi bertujuan memberikan suatu dorongan berupa motivasi, dedikasi, loyalitas, profesionalisme dan juga diharapkan memiliki pengaruh positif pada peningkatan kinerja guru dan mutu kelulusan siswa yang berkualitas, produktif dan kompetitif. Permasalahan yang terjadi saat ini adalah dalam pemilihan seorang guru berprestasi pelaksanaannya masih belum optimal, sehingga perlu dilakukan penyempurnaan, khususnya pada aspek penilaian. Sehingga dibutuhkan suatu Sistem Pendukung Keputusan (SPK) untuk menyelesaikan pengambilan keputusan yang memiliki banyak kriteria dan sistem perankingan pada pemilihan guru berprestasi. Hasil yang diperoleh kedua metode relatif sama akan tetapi metode AHP mampu memberikan informasi yang lebih akurat, karena

pada metode AHP prosesnya dilakukan perbandingan berpasangan antara kriteria dan kriteria (Miftahul Huda, 2015).

Penelitian yang dilakukan (Diqy Fakhrun Shiddieq, 2017) dalam topik “Analisis Perbandingan metode AHP dan SAW dalam penilaian kinerja karyawan (Studi Kasus di PT. Grafindo Media Pratama Bandung)”. Setiap tahun akan ada penilaian kinerja karyawan. Penilaian kinerja karyawan merupakan kegiatan yang sangat penting bagi perusahaan karena dari kegiatan ini kualitas dari kerja seorang karyawan akan dapat diketahui. Dengan adanya kegiatan penilaian kinerja juga dapat membuat karyawan jadi termotivasi untuk melakukan pekerjaan dengan sebaik-baiknya. Proses penilaian kinerja karyawan diawali dengan melihat kinerja karyawan. Namun terkendala dengan proses penilaian yang masih manual. Sehingga dibutuhkan suatu Sistem Pendukung Keputusan (SPK) untuk menyelesaikan pengambilan keputusan yang memiliki banyak kriteria dan sistem perankingan pada penentuan penilaian kinerja karyawan. Hasil yang diperoleh yaitu perankingan menggunakan AHP lebih akurat dibanding SAW karena melakukan perbandingan berpasangan antar kriteria.

Dari beberapa penelitian terkait yang dibahas, didapatkan masalah pada penelitian ini yaitu perlunya penyeleksian untuk kasus pemilihan promo produk pada XD House *Cafe and Resto* dengan memberikan beberapa kriteria. Adapun kriteria yang ditentukan yaitu menu populer, waktu pembuatan, kebaruan menu, persediaan bahan dan untung/laba. Sehingga diperlukan suatu sistem pendukung keputusan yang dapat membantu dalam menentukan promo produk yang dipilih oleh pemilik XD House *cafe and resto* dengan menerapkan analisis perbandingan dari metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Simple Additive Weighting* (SAW).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana membangun aplikasi sistem pendukung keputusan untuk pemilihan promo produk pada studi kasus XD House *cafe and resto* menggunakan analisis perbandingan metode *Analytical Hierarchy Process* dan *Simple Additive Weighting*

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka penulis memberikan batasan masalah dalam pengerjaan tugas akhir ini, yaitu:

1. Metode pengambilan keputusan untuk pemilihan promo produk pada XD House *cafe and resto* menggunakan analisis perbandingan metode AHP dan SAW.
2. Aplikasi ini ditujukan untuk digunakan oleh pemilik cafe XD House *cafe and resto* dalam rangka memilih produk promo.
3. Kriteria yang dijadikan untuk pemilihan produk promo ini yaitu kepopuleran menu, kebaruan menu, waktu pembuatan, persediaan bahan, dan untung/laba.
4. Alternatif yang dijadikan dalam pemilihan produk promo ini yaitu 10 menu produk yang ada di XD House *cafe and resto*. yaitu paket *ricebowl* XD, paket bento spesial XD, ayam bakar sambal kecombrang, ayam penyet cabe hijau, mie goreng sambal matah, mie goreng teriyaki, sup iga, paket saus sedep, ayam geprek sambal matah, dan nasi rendang lokan pasisia.
5. Aplikasi ini dibangun berdasarkan data survei langsung dan studi literatur.
6. Ruang lingkup dalam sistem yang dibangun adalah perancangan model perbandingan metode dan pembangunan aplikasi.
7. Pengujian aplikasi yang dibangun sesuai dengan perancangan model dari hasil perbandingan metode yang sudah dilakukan.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Menghasilkan sebuah model terbaik berdasarkan metode perbandingan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Simple Additive Weighting* (SAW) yang dilakukan.
2. Membangun sebuah aplikasi berdasarkan model terbaik yang nantinya dapat membantu pemilik cafe XD House *cafe and resto* dalam memilih promo produk.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini yaitu memudahkan pemilik cafe untuk mendapatkan keputusan terbaik dalam memilih promo produk yang terekomendasi dan memenuhi kriteria kelayakan yang diinginkan.

1.6 Luaran

Luaran yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah adanya aplikasi sistem pendukung keputusan untuk pemilihan promo produk berbasis web dengan menerapkan perbandingan metode AHP dan SAW

1.7 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan tugas akhir ini sebagai berikut :

Bab I : Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, luaran, dan sistematika penulisan.

Bab II : Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi kajian literatur dan teori-teori yang mendasari penelitian meliputi penjelasan tentang XD House *cafe and resto*, Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dengan metode yang diterapkan yaitu metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Simple Additive Weighting* (SAW), serta perangkat lunak pendukung yaitu PHP (*Hypertext Preprocessor*) dan DBMS (*Database Management System*)

Bab III : Metodologi Penelitian

Pada bab ini berisi penjelasan mengenai objek kajian, metode pengumpulan data, metode penelitian menggunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Simple Additive Weighting* (SAW).

Bab IV: Analisis dan Perancangan Model SPK

Bab ini berisi tentang analisis pemodelan dan pembahasan dari penerapan perbandingan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Simple Additive Weighting* (SAW) untuk pemilihan promo produk pada XD House *cafe and resto*.

Bab V: Implementasi dan Hasil

Bab ini berisi pengimplementasian dari aplikasi yang dibangun. Implementasi aplikasi berupa pengodean kedalam bentuk bahasa

pemrograman yang diperoleh dari hasil analisis dan perbandingan metode AHP dan SAW



Bab VI : Penutup

Bab ini merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan secara keseluruhan dari hasil pembahasan dan penelitian yang dilakukan disertakan dengan saran dari penulis untuk pengembangan sistem.

