

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis ritel saat ini semakin pesat, dimana kita dapat melihat berbagai pusat perbelanjaan yang mulai menjamur di sekitar kita. Bisnis retail pada saat ini merupakan salah satu hal penting di tengah masyarakat. Hal ini disebabkan oleh perubahan pola pembelian masyarakat yang menjadi lebih selektif, dan juga dikarenakan perubahan cara konsumen dalam memandang suatu bisnis retail. Oleh karena itu pelaku bisnis retail mempersiapkan berbagai strategi untuk menarik pelanggan dan memenangkan persaingan.

Swalayan merupakan salah satu contoh dari bisnis retail. Swalayan merupakan sebuah toko yang menjual segala macam kebutuhan sehari-hari. Swalayan terdiri dari dua penyebutan kata yaitu Swa dan Layan, yang berarti pelayanan sendiri. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 68/M-DAG/PER/10/2012 tentang Waralaba Untuk Jenis Usaha Toko Modern Pasal 12 ayat (1) huruf C, menyebutkan bahwa: Yang dimaksud dengan “toko swalayan” adalah toko dengan sistem pelayanan mandiri, menjual berbagai jenis Barang secara eceran yang berbentuk minimarket, supermarket, *departement store*, *hypermarket*, ataupun grosir yang berbentuk perkulakan.

Dalas Swalayan mempunyai banyak jenis produk mulai dari kebutuhan sehari-hari, seperti sembako, peralatan rumah tangga, makanan, minuman, sayur-sayuran, buah-buahan dan banyak lainnya dimana total jenis produk yang ada sampai saat ini berkisar 30-40 dari berbagai kategori dengan kurang lebih 5000 item produk. Dalas Swalayan sendiri tentunya memiliki strategi sendiri untuk menarik minat pelanggan serta untuk memenangkan persaingan. Banyak swalayan berbondong-bondong melakukan berbagai alternatif pemasaran untuk menarik perhatian para pembeli atau sekedar menyenangkan hati pelanggan setianya.

Salah satu strategi pemasaran tersebut yaitu pemberian diskon atau potongan harga pada produk-produk yang dijualnya. Menurut Lestari (2016),

diskon adalah potongan harga yang diberi dari penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan bagi penjual. Salah satu event yang selalu diadakan oleh pihak Dalas Swalayan yaitu Diskon Jumat Barokah. Kenapa diberi nama Jumat Barokah, Ira yang merupakan owner dari Dalas Swalayan menjelaskan bahwa setiap Jumat itu puluhan pengusaha UMKM yang ada menyisihkan sebagian rezekinya untuk disedekahkan dalam bentuk diskon harga lebih murah kepada konsumen, sehingga memiliki nilai sosial dan ibadah.

Dalas Swalayan, sebagai bisnis ritel yang masih baru, menghadapi berbagai tantangan dalam menentukan produk diskon secara efektif dan efisien. Proses pengambilan keputusan yang saat ini dilakukan oleh para stakeholder melalui rapat mingguan cenderung kurang optimal.

Beberapa kendala yang sering dihadapi seperti proses yang masih manual dan tidak terstruktur. Pemilihan produk diskon masih dilakukan secara manual tanpa menggunakan sistem pendukung keputusan berbasis data. Hal ini sering kali menghasilkan keputusan yang tidak konsisten karena lebih banyak bergantung pada opini subjektif dibandingkan analisis data yang objektif.

Terjadinya keterbatasan informasi dan data saat pengambilan keputusan. Tidak jarang, rapat pengambilan keputusan terhambat akibat ketidakhadiran stakeholder yang memiliki data atau informasi penting. Kondisi ini menyebabkan proses pemilihan produk diskon menjadi lambat, kurang akurat, dan berpotensi menurunkan efektivitas diskon.

Sebagai bisnis yang baru berkembang, Dalas Swalayan masih bergantung pada promo atau event yang diadakan oleh distributor/supplier untuk menentukan produk diskon. Namun, tidak semua distributor/supplier menyediakan promo, sehingga pada beberapa periode tertentu. Dalas Swalayan masih ketergantungan pada promo atau event dari distributor/supplier. Dalas Swalayan harus menentukan produk diskon sendiri. Sayangnya, tanpa sistem pendukung keputusan yang memadai, pemilihan produk diskon internal belum terlaksana secara maksimal.

Lalu dalam pengambilan keputusan manual, kesalahan subjektif sering kali terjadi, seperti kecenderungan untuk memprioritaskan produk tertentu berdasarkan preferensi individu, tanpa mempertimbangkan perhitungan matematis antara data penjualan, stok barang, atau tren pelanggan. Akibatnya, potensi diskon untuk menarik pelanggan tidak dimanfaatkan secara optimal. Hal ini mengakibatkan kurangnya konsistensi dalam pengambilan keputusan

Karena beberapa hal tadi, pengambilan keputusan tentunya akan memakan waktu yang lama, sehingga akan berdampak dalam pemilihan produk diskon itu sendiri. Dalam hal ini, Dalas Swalayan kurang maksimal dalam menjalankan strategi untuk menarik minat konsumen dengan mengadakan diskon pada produknya. Hal tersebut dapat mengakibatkan Dalas Swalayan kehilangan pelanggannya dikarenakan kalah bersaing dengan kompetitor bisnis retail lainnya.

Dengan perkembangan teknologi saat ini, terdapat sebuah solusi yang dapat mengatasi permasalahan tadi yaitu sebuah sistem yang nantinya akan membantu seorang pimpinan untuk mengambil keputusan. Solusi tersebut adalah membangun sebuah Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dengan menerapkan analisis perbandingan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Weighted Product* (WP). Hasil yang terbaik dari analisis perbandingan ini akan dijadikan acuan dalam pembuatan aplikasi SPK.

AHP merupakan metode pengambilan keputusan multi-kriteria yang menggunakan pendekatan hierarkis untuk mengevaluasi dan membandingkan berbagai alternatif berdasarkan bobot kriteria yang telah ditentukan. Metode ini cocok untuk masalah yang melibatkan banyak kriteria, seperti volume penjualan, margin keuntungan, dan tingkat stok. Menurut penelitian oleh Saaty (1980), AHP memungkinkan penilaian yang lebih komprehensif melalui perbandingan berpasangan antar kriteria dalam struktur hierarkis.

Metode WP dipilih sebagai salah satu metode yang dibandingkan dalam penelitian ini karena karakteristiknya yang sederhana namun efektif dalam menyelesaikan masalah pengambilan keputusan multi-kriteria. WP memanfaatkan operasi matematis sederhana seperti perkalian dan pembobotan, sehingga lebih efisien untuk diimplementasikan dalam sistem pendukung

keputusan dibandingkan metode yang lebih kompleks (Sari, A. A., & Sutrisno, B., 2020).

Perbandingan antara metode AHP dan WP dilakukan karena hingga saat ini belum ada penelitian yang secara khusus membandingkan kedua metode tersebut dalam konteks pemilihan produk diskon pada swalayan. Penelitian ini berusaha untuk mengisi kesenjangan tersebut dengan mengidentifikasi metode terbaik yang dapat digunakan dalam pembangunan sistem pendukung keputusan di Dalas Swalayan.

Dengan membandingkan kedua metode ini, diharapkan hasil penelitian tidak hanya memberikan solusi jangka pendek berupa sistem pendukung keputusan yang optimal, tetapi juga menjadi panduan bagi Dalas Swalayan dalam menghadapi tantangan pengambilan keputusan di masa depan.

Untuk mendukung penelitian ini, dapat digunakan beberapa penelitian terdahulu sebagai referensi yaitu penelitian yang dilakukan oleh Yohanna Silalahi, Mesran, Taronisokhi Zebua, Suginam, (2017) dengan judul “Penerapan The *Extended Promethee II* (EXPRM II) untuk Penentuan Produk Diskon”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui prosedur penentuan produk yang akan diberi diskon di Swalayan Palem Store, menerapkan metode The *Extended Promethee II* (EXPRM II) untuk penentuan produk yang akan diberi diskon dan membangun sebuah aplikasi untuk penentuan produk diskon dengan menggunakan bahasa pemrograman Microsoft Visual Basic Net 2008.

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh I Wayan Kayun Suwastika dan Ni Luh Ayu Kartika Yuniastari Sarja, (2016) dalam “Penentuan Lokasi Pemasaran Produk dengan Menerapkan Metode AHP dan *Weighted Product*”. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan lokasi pemasaran produk oleh-oleh sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan usaha. Penelitian ini menerapkan sistem pendukung keputusan dengan metode *Analytical Hierachy Process* dan *Weighted Product*. Hasil penelitian ini berupa perhitungan dan perbandingan kedua metode SPK yang digunakan. Didapatkan hasil yaitu dengan menggunakan metode AHP didapatkan hasil terbaik adalah alternatif lokasi 1 (A1). Sedangkan

dengan menggunakan metode *Weighted Product*, didapatkan hasil terbaik adalah alternatif 5 (A5).

Berdasarkan permasalahan dan uraian di atas, maka dilakukanlah penelitian tugas akhir pembangunan Sistem Pendukung Keputusan (SPK) Pemilihan Produk Diskon. Pada aplikasi ini nantinya akan dipilih alternatif-alternatif produk yang diinginkan dan dipilih berdasarkan kriteria-kriteria yang telah didapat dari data-data yang sebelumnya telah diperoleh dari pihak Dalas Swalayan. Penelitian tugas akhir ini berjudul **“Analisis Perbandingan Metode *Analytical Hierarchy Process* dan *Weighted Product* untuk Pembangunan Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Produk Diskon (Studi Kasus: Dalas Swalayan)”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana membangun aplikasi sistem pendukung keputusan untuk pemilihan produk diskon di Dalas Swalayan menggunakan analisis perbandingan metode *Analytical Hierarchy Process* dan *Weighted Product*.

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka penulis memberikan batasan masalah sebagai berikut :

1. Metode pengambilan keputusan untuk pemilihan produk diskon pada Dalas Swalayan menggunakan analisis perbandingan metode AHP dan WP. Hasil analisis terbaik akan dibuatkan aplikasinya.
2. Aplikasi yang dibangun berbasis web.
3. Aplikasi ini ditujukan untuk digunakan oleh pihak Dalas Swalayan.
4. Kriteria yang dijadikan untuk pemilihan produk diskon ini yaitu, *expired*, target, margin (keuntungan), jumlah stok, jenis produk.
5. Alternatif yang dijadikan dalam pemilihan produk diskon ini yaitu 10 produk yang ada di Dalas Swalayan, yaitu aqua galon, filma minyak goreng, sunco

minyak goreng, potabe bbq, chitato sapi panggang, raja gula, kecap bango, buah naga, alpukat, gula pasir manis kita.

6. Pengujian aplikasi yang dibangun sesuai dengan perancangan model dari hasil perbandingan metode yang sudah dilakukan.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menghasilkan sebuah model SPK terbaik berdasarkan metode perbandingan *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dan *Weighted Product (WP)* yang dilakukan.
2. Membangun sebuah sistem yang berbasis aplikasi berdasarkan model SPK terbaik yang nantinya dapat membantu pemilik atau pimpinan dari Dalas Swalayan mengambil keputusan terkait pemilihan produk diskon.

1.5 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian tugas akhri ini, maka diharapkan pimpinan atau pemilik dari Dalas Swalayan dapat mengambil keputusan dalam pemilihan produk diskon lebih efisien dan sesuai dengan kriteria yang diinginkan.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan tugas akhir ini sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

BAB ini menjelaskan pendahuluan mengenai pelaksanaan penelitian ini seperti latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan dari laporan ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

BAB ini menjelaskan mengenai teori-teori dan kajian litelatur pendukung serta penunjang dalam melaksanakan penelitian terkait Analisis Perbandingan Metode *Analytical Hierarchy Process* dan *Weighted*

Product untuk Pembangunan Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Produk Diskon.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi penjelasan mengenai objek kajian, metode pengumpulan data, metode penelitian menggunakan perbandingan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Weighted Product* (WP).

BAB IV ANALISIS DATA DAN PERANCANGAN MODEL SPK

Bab ini berisi tentang analisis pemodelan dan pembahasan dari penerapan perbandingan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Weighted Product* untuk pemilihan produk diskon pada Dalas Swalayan.

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 WP.

BAB VI PENUTUP

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

