

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Globalisasi telah meningkatkan persaingan di sektor industri, ritel dan manufaktur, Oleh karena itu, perusahaan harus mempersiapkan rencana dan prosedur dengan hati-hati. Esensi persaingan adalah bagaimana sebuah perusahaan dapat menciptakan layanan dan produk dengan cepat, murah, dan andal. Bekerja dengan mitra bisnis dapat meningkatkan produktivitas dengan memberikan dukungan yang dibutuhkan perusahaan dalam berbagai cara. Bisnis ritel merupakan suatu usaha menyalurkan berbagai produk kepada konsumen untuk di konsumsi sendiri serta usaha seperti ini merupakan dikatakan sangat menjanjikan. Seiring meningkatnya kebutuhan konsumen banyak pelaku bisnis mulai berlomba dalam meningkatkan strategi penjualannya. Banyak gerai minimarket yang terbilang menguasai pasar dan mampu merambah ke seluruh nusantara, bahkan banyak perusahaan ritel yang terus melakukan ekspansi pada daerah-daerah potensial di pelosok negeri.

Ritel modern merupakan tempat penjualan barang-barang kebutuhan sehari-hari seperti bahan pokok dan kebutuhan yang lainnya dimana penjualan ritel modern dilakukan secara eceran dengan cara konsumen mengambil sendiri barang dari rak dagangan dan kemudian membayar barang tersebut ke kasir. Sejauh ini, menurut data BPS, dua ritel yang terlibat gagal menjangkau tiga wilayah di Batam, yakni wilayah Belakang Padang, Galang, dan Bulang. Artinya toko-toko tersebut

berada di 9 dari 12 Kota Batam. Distrik utamanya adalah Sagulung, yang dapat dimaklumi karena merupakan distrik terpadat dengan jumlah penduduk 177.896 jiwa. Setelah Batu Aji dan Bangkok. Terdapat 140 toko Indomaret dan 147 toko Alfamart. Akibat pesatnya peningkatan jumlah dua ritel ini di Kota Batam, pemerintah memberlakukan batasan atau kuota sebanyak 150 per peritel jika melebihi perkiraan sebelumnya.

Melimpahnya Indomaret dan Ritel Alfamart di Batam menjadi sumber kekesalan bagi pemilik supermarket tradisional di kota tersebut, yang lebih sering dikenal dengan nama warung dan toko klontong dan berlokasi di kawasan pemukiman dan pasar tradisional. Jaringan telekomunikasi tradisional secara fisik sehat, memiliki biaya modal dan subsidi yang rendah, dan dicirikan oleh proses pembayaran yang mencakup proses penawaran. Jaringan ini juga dikenal sebagai pasar regional. Supermarket modern, terutama supermarket Indomaret dan Alfamart, cukup mudah ditemukan dalam jarak berkendara singkat. Pencarian sederhana di *Google Maps* tidak akan bisa menyembunyikan fakta bahwa ada ribuan toko ritel Indomaret dan Alfamart (Purba, 2018).

Salah satu yang berdampak pada persaingan terhadap ritel modern tersebut adalah Grosir *Market Victoria*. Grosir ini merupakan tempat belanja rumah tangga secara eceran atau grosiran untuk kebutuhan kios atau kedai. Grosir *market victoria* menyediakan berbagai macam kebutuhan pokok baik itu beras, gula pasir, tepung terigu dan makanan pokok lainnya. Toko grosir seperti ini tentunya banyak diminati oleh masyarakat karena harga tergolong murah di bandingkan supermarket yang ada di mall, akan tetapi dengan adanya persaingan kompetitor usaha sejenis

tentunya grosir ini perlu mempertahankan jalannya usaha, baik itu dari segi layanan, kualitas barang dan tentunya harga. Untuk memenuhi kriteria tersebut toko grosir victoria harus mencari *supplier* yang benar-benar sesuai dengan visi dan misi usahanya, permasalahannya saat ini yang terjadi pada pemilihan *supplier* yang memasok persediaan penjualan mereka belum menggunakan kriteria tertentu, saat ini mereka hanya melihat dari daftar harga *supplier* yang di ajukan ke toko tanpa mengetahui kualitas barang dan tingkat kelarisan di pasar, kadang toko tersebut memilih *supplier*-nya hanya karena sudah kenal lama, hal ini tentunya menimbulkan problematika baru seperti barang tidak sesuai dengan pesanan dan kualitas yang diinginkan, kemudian barang tersebut bukan permintaan yang tinggi di pasaran akibatnya sering terjadi penumpukan stok.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kriteria pemilihan *supplier* produk ritel agar objek penelitian dapat menentukan keputusan kelanjutan kerjasama *supplier* yang berkualitas kedepannya sehingga toko dapat mempertahankan visi dan misi usaha di pasaran, metode yang penulis gunakan untuk analisa yaitu dengan memanfaatkan dua metode *Analytical Hierarchy Proses* dan metode Topsis dengan maksud untuk melihat hasil yang efektif dan efisien untuk dijadikan bahan acuan pembuatan keputusan bagi pemilik atau manajemen toko dimasa yang akan datang, pada justifikasi penelitian terdahulu metode ini digunakan untuk pembobotan secara otomatis dan mendapatkan bobot prioritas antar kriteria yang digunakan, untuk minimalisir terjadinya pembobotan secara subyektif. Sedangkan metode TOPSIS digunakan untuk melakukan perbandingan penerima beasiswa dengan cara mengoptimalkan solusi ideal positif dan solusi ideal

negatif untuk mendapatkan penerima beasiswa yang tepat dan layak (Ridho, dkk., 2021). Hal ini diperkuat pula berdasarkan hasil penelitian Mahendra dan Irawan (2020) bahwa dengan adanya SPK (Sistem Pendukung Keputusan) dengan metode AHP-Topsis dapat membantu *decision maker* dalam mengambil sebuah keputusan dan memberikan alternatif pemilihan.

Dari uraian latar belakang dan permasalahan diatas penulis bermaksud akan menyelesaikan karya ilmiah ini dalam bentuk tugas akhir skripsi yang di beri judul **“SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMILIHAN SUPPLIER PRODUK RITEL DENGAN METODE ANALYTICAL HIERARCHY PROSES DAN TOPSIS”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari uraian latar belakang penulis akan mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Belum ada kriteria tertentu yang dimiliki oleh toko grosir victoria dalam menentukan supplier untuk memasok barang dagangan.
2. Selama ini toko masih mengandalkan supplier yang sudah kenal saja tanpa melihat kualitas barang yang mereka masukan serta tanpa melihat permintaan pasar.

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian ini dapat terarah maka penulis akan membatasi permasalahan yang akan di selesaikan dalam karya ilmiah ini, adapun batasan masalah yang akan menjadi pokok pembahasan:

1. Penelitian ini akan menganalisis kriteria *supplier* pemasok beras pada toko grosir victoria.
2. Penelitian ini memanfaatkan perbandingan Metode analisis Analisis Hirarki proses dan Topsis.

1.4 Rumusan Masalah

Berikut adalah rumusan permasalahan pada karya ilmiah ini:

1. Bagaimana menganalisis kriteria pemilihan *supplier* yang baik sebagai penunjang keputusan pada bahan pokok beras pada Toko Grosir victoria ?
2. Bagaimana hasil analisis perbandingan metode analisis hirarki proses dan metode Topsis dalam pemilihan kriteria terbaik dalam pemilihan *supplier* beras yang tepat pada Toko grosir Victoria?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis kriteria pemilihan *supplier* yang baik sebagai penunjang keputusan pada bahan pokok beras pada Toko Grosir victoria.
2. Untuk mendapatkan hasil hasil analisis perbandingan metode analisis hirarki proses dan metode Topsis dalam pemilihan kriteria terbaik dalam pemilihan *supplier* beras yang tepat pada Toko grosir Victoria.

1.6 Manfaat Penelitian

Untuk mencapai tujuan penelitian ini, maka akan dibahas manfaat penelitian ini sebagai berikut sesuai dengan tujuan penelitian.

1.6.1 Manfaat Teoritis

Memahami informasi tentang informasi, dan memahami apa yang dapat pembaca dapatkan dari penelitian ini akan dijelaskan di bawah ini.

1. Dapat menjadi pengetahuan baru mengenai metode AHP dan TOPSIS dalam menentukan keputusan pemilihan supplier terbaik.
2. Dapat menjadi refensi pada penelitian diwaktu mendatang bagi yang memanfaatkan metode AHP dan TOPSIS

1.6.2 Manfaat Praktis

Setelah menganalisis manfaat secara teoritis, penelitian ini juga dapat membawa manfaat yang sebenarnya, pembaca memiliki solusi dalam berbagai bidang sebagai berikut.

1. Bagi Mahasiswa
Menjadikan pengetahuan baru terhadap perbandingan dua metode dalam menentukan sebuah keputusan terutama untuk pemilihan supplier.
2. Bagi Peneliti
Agar dapat menjadi landasan teori pada penelitian yang akan dilaksanakan diwaktu mendatang.
3. Bagi Perusahaan
Memberikan solusi pendukung keputusan pemilihan supplier yang baik dalam usaha Toko Grosir Victoria.