

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini penjualan air mineral merupakan bisnis yang sangat menguntungkan. Karena kebutuhan akan air tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia. Air mempunyai peran begitu penting dalam kehidupan setiap makhluk hidup di bumi. Faktanya, sebagian besar tubuh manusia adalah air, dan dehidrasi dapat terjadi apabila tidak mengonsumsi air sama sekali. Selain itu, seiring bertambahnya jumlah penduduk yang ada membuat permintaan air minum saat ini juga meningkat. Air yang memenuhi syarat standar konsumsi dianggap air yang layak untuk dikonsumsi.

Berdasarkan Kementerian Kesehatan Republik Indonesia (KEMENKES) menyebutkan bahwa setiap manusia memiliki standar konsumsi air yang berbeda. Pada dewasa, disarankan mengonsumsi air sekitar delapan gelas air yang berukuran 230ml perhari atau berjumlah 2 liter. Selain dari minuman, makanan juga dapat memberikan asupan cairan pada tubuh yaitu sekitar 20%. Cairan itu dari makanan terutama diperoleh dari buah dan sayur, misalnya bayam dan semangka mengandung 90% air.

Pada kota Batam terdapat sebuah perusahaan bergerak dalam penjualan air mineral bernama “ CV. Sumber Cipta Agung “. Perusahaan ini menjual air mineral dengan merek Aqua dan Vit. Dari kedua merek tersebut terdapat lagi berbagai jenis ukuran bermacam-macam mulai dari kecil sampai besar seperti : gallon 15 Liter,

1500ml, 600ml, 330ml, 220ml, 380ml, 750ml. Dimana perusahaan ini juga berusaha agar kualitas dan pelayanan mereka tetap terjaga dan juga berusaha agar tetap menjadi para peminat dari seluruh toko, supermarket, grosir bahkan pemakaian pribadiberada di Kota Batam. Diketahui pada perusahaan ini telah terjadi peningkatan penjualansangat pesat. Dengan pesatnya jumlah penjualan perusahaan ini dalam sehari bisa menjual berbagai jenis ukuran air mineral dengan jumlahcukup banyak. Dari transaksi penjualan selama ini CV. Sumber Cipta Agung memiliki tingkat penjualansangat tinggi diakibatkan oleh kebutuhan pasar atau permintaan dari pelanggan, sehingga tentunya perusahaan memiliki pendapatancukup baik untuk kemajuan perusahaan. Akan tetapi, walaupun terdapat banyak penjualan, pendapatan, serta pelanggan ada beberapa permasalahan terjadi pada perusahaan ini. Berdasarkan observasi awal ke objek menurut salah satu dari karyawanbekerja di perusahaan itu bahwa perusahaan ini mempunyai permasalahan seperti sering terjadinya komplek dari para pelanggandikarena tidak tersedianya stok barangmereka inginkan, sehingga perusahaan hanya bisa menawarkan jenis ukuran produklainnyamasih tersedia stok barangnya. Kemudian masih sering terjadinya keterlambatan dalam pengiriman permintaan pelanggankarena stok barangtersedia tidak terdata atau permintaan tersebut tidak *ready* stok. Jadi dari pihak perusahaan harus menunggu produksi barang terlebih dahulu.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka dalam penelitian ini penulis akan membandingkan metode SAW (*Simple Additive Weighting*) dan TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity of Ideal Solution*) dalam menentukan analisis pendukung keputusan distribusi penjualan air mineral. Tujuan dilakukannya perbandingan antara metode tersebut adalah untuk mengetahui kedua metode tersebut apakah akan menghasilkan hasil yang sama atau tidak dalam menentukan kasus analisis keputusan distribusi penjualan air mineral.

Pada penelitian sebelumnya yang pernah menggunakan metode tersebut dalam memilih rumah tinggal dengan menggunakan metode pembanding yang sama yaitu metode SAW dan TOPSIS. Menurut penelitian tersebut, penulis membandingkan kedua pendekatan tersebut karena konsep sederhana, mudah dipahami, dan mampu mengukur kinerja relatif dari alternative yang ada. Penelitian ini dilakukan dengan maksud membantu dalam pemilihan rumah yang aman, nyaman, hemat biaya, dan sesuai dengan harapan. Karena penilaian peringkat didasarkan pada bobot dan kriteria yang telah ditentukan (Sunarti, 2018).

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ Analisis Pendukung Keputusan Penjualan Air Mineral Menggunakan Perbandingan Metode SAW dan TOPSIS”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Sering terjadi keluhan dari pelanggan atas ketidaksesuaian terhadap permintaan jenis barang yang diinginkan oleh si pelanggan.
2. Sering terjadinya keterlambatan pengiriman permintaan barang dari pelanggan yang diakibatkan stok barang yang tidak terdata sesuai dengan kebutuhan terbanyak.

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Penelitian ini dilakukan di CV. Sumber Cipta Agung perusahaan yang bergerak dalam penjualan air mineral yang berada di Kota Batam dengan menganalisis data transaksi penjualan selama ini dalam kurun waktu satu tahun kebelakang (Januari 2021 – April 2022).
2. Penelitian ini menggunakan perbandingan Metode SAW dan TOPSIS..

1.4 Rumusan Masalah

Rumusan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana metode SAW dan TOPSIS digunakan untuk mendukung keputusan distribusi dan penjualan air mineral ?

2. Bagaimana membandingkan hasil perbandingan metode SAW dan TOPSIS untuk analisis pendukung keputusan distribusi penjualan air mineral?

1.5 Tujuan Penelitian

Berikut merupakan beberapa tujuan dilakukannya penelitian ini :

1. Dengan menggunakan teknik SAW dan TOPSIS, untuk menganalisis keputusan distribusi terkait penjualan air mineral.
2. Untuk mengetahui hasil perbandingan metode SAW dan TOPSIS dalam melakukan analisis pendukung keputusan distribusi penjualan air mineral.

1.6 Manfaat Penelitian

Penulis berharap hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat yang baik bagi penulis ataupun kalangan lainnya. Adapun manfaatnya adalah :

1. Manfaat Praktis
 - a. Hasil yang diharapkan dalam melakukan penelitian ini agar dapat menambah wawasan bagi penulis khususnya dalam hal menganalisis distribusi penjualan air mineral menggunakan Metode SAW dan TOPSIS.
 - b. Dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang juga tertarik dalam melakukan analisis distribusi penjualan produk..

2. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi perusahaan CV. Sumber Cipta Agung dalam melakukan

pendistribusian penjualan air mineral sehingga dapat mengoptimalkan penjualan dan pendistribusian yang berdampak pada kepuasan pelanggan.