

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada zaman sekarang ini teknologi informasi dan komunikasi telah mengalami perkembangan dengan pesat. Hal ini diikuti oleh banyaknya aktivitas-aktivitas dan kebutuhan dalam kehidupan manusia yang mencapai standar baru. Perkembangan teknologi informasi telah memungkinkan pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan lebih cepat dan cermat. Penggunaan komputer telah berkembang dari sekedar pengolahan data maupun penyajian informasi sehingga mampu untuk menyediakan pilihan-pilihan sebagai pendukung pengambilan keputusan.

Kemajuan teknologi diharapkan dapat menjadi salah satu faktor pendukung kesuksesan dalam menjalankan suatu usaha. Salah satu kegiatan usaha yang seringkali ditemukan dalam suatu perusahaan adalah pengambilan sebuah keputusan. Pengambilan sebuah keputusan biasanya dilakukan dengan berbagai macam penilaian dan juga kriteria. Pemanfaatan teknologi tentu diharapkan dapat membantu sebuah perusahaan agar mampu mengambil serta menghasilkan keputusan yang paling baik dan dapat diterima oleh semua pihak. Sistem Pendukung Keputusan atau *Decision Support System* adalah pasangan berbagai sumber intelektual dari sekelompok individu dengan komputer untuk memperbaiki kualitas dari suatu keputusan (Sumarto & Sihotang, 2021).

Setiap pelaku usaha kecil dan menengah dituntut lebih efektif dan efisien dalam menjalankan usahanya sehingga memiliki daya saing dengan para

kompetitornya. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan menentukan harga jual yang tentu saja harus dengan harga yang wajar, tidak terlalu rendah dan juga tidak terlalu tinggi. Dampak yang terjadi bila salah menentukan harga jual adalah, apabila harga jual produk terlalu tinggi akan berdampak terhadap lemahnya daya saing perusahaan. Begitu pula sebaliknya, jika penentuan harga jual terlalu rendah maka dapat dipastikan laba yang didapat tidak akan maksimal (Lestari, Alviani, 2019).

Harga jual merupakan faktor penting dalam bisnis perusahaan. Konsumen seringkali mempertimbangkan harga dalam membuat keputusan dalam membeli sebuah produk. Harga mempunyai peranan penting dalam pengambilan keputusan pembelian barang konsumen. Untuk menentukan harga jual dengan tepat, maka harus diketahui harga pokok produksi, karena harga pokok produksi adalah dasar bagi perusahaan untuk menentukan harga jual. Harga pokok produksi merupakan komponen biaya yang langsung berhubungan dengan produksi. Penetapan harga pokok produksi mempunyai peranan yang penting pada suatu perusahaan, sebab dari harga pokok dapat dibuat analisa rencana dan kekuatan pemasaran, penentuan harga jual dan sebagai perencanaan laba perusahaan (Ghofur, Abdul, 2019).

Toko Hoya Bakery adalah usaha yang bergerak dalam bisnis roti. Toko Hoya Bakery ini beralamat di Jl. Hos Cokroaminoto No. 48, Kampung Pondok, Kec. Padang Barat, Kota Padang, Sumatera Barat. Dalam operasional sehari-hari proses penentuan harga jual produk masih secara manual, jika harga bahan baku naik maka Toko Hoya Bakery sulit menentukan kenaikan harga roti yang akan dijual. Biasanya akan membutuhkan waktu untuk menentukan harga roti yang akan dijual. Sistem pendukung keputusan akan membantu dalam pengambilan

keputusan serta dalam memecahkan permasalahan harga jual produk yang efektif dan efisien.

Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) karena menggunakan perhitungan matrik berpasangan. Penggunaan AHP dimulai dengan membuat struktur hierarki atau jaringan dari permasalahan yang ingin diteliti. Sehingga metode AHP mempunyai kemampuan untuk memecahkan masalah yang multi-obyektif dan multi-kriteria yang berdasar pada perbandingan preferensi dari setiap elemen dalam hierarki (R. Anita Sindar & J. Purba, 2019).

Terdapat pada penelitian sebelumnya yang menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) salah satu contohnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Musli Yanto dapat disimpulkan bahwa sistem pendukung keputusan dengan implementasi metode AHP mampu memberikan hasil untuk membantu dalam pengambilan keputusan berdasarkan hasil keluaran yang diberikan melalui penggunaan kriteria dan sub kriteria yang telah ditentukan. Metode AHP juga dapat memberikan beberapa gambaran guna dijadikan masukan bagi pengelola mini market dalam manajemen produk yang akan dijual (Yanto, 2021).

Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Agung Dwi Prasajo, Hendarman Lubis, Allan Desi Alexander dapat disimpulkan bahwa sistem pendukung keputusan dengan menggunakan metode AHP mampu untuk memecahkan masalah yang multi kriteria yang berdasarkan pada perbandingan preferensi dari setiap elemen dalam hierarki. Metode AHP juga dapat membantu pelanggan

dalam mencari produk furniture yang sesuai dengan kriteria yang diinginkan (Agung Dwi Prasajo, Hendarman Lubis & Allan Desi Alexander, 2023).

Maka berdasarkan penjelasan penulis diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian membangun sistem pendukung keputusan dengan menggunakan metode AHP dengan judul **“SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK ROTI UNTUK OPTIMALISASI MANAJEMEN BISNIS PADA TOKO HOYA BAKERY MENGGUNAKAN METODE ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS”**.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah berdasarkan latar belakang, sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang sistem pendukung keputusan yang dapat menunjang proses pengambilan keputusan dalam menentukan harga jual produk roti pada Toko Hoya Bakery?
2. Bagaimana sistem pendukung keputusan dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dapat menentukan harga jual produk roti sehingga menghasilkan data dan informasi yang tepat dan akurat bagi Toko Hoya Bakery?
3. Bagaimana kriteria dalam sistem pendukung keputusan mampu menghasilkan keputusan yang baik dalam menentukan harga jual produk roti pada Toko Hoya Bakery?

1.3 Hipotesa

Berdasarkan permasalahan yang ada dapat dikemukakan beberapa hipotesa sebagai berikut :

1. Diharapkan dengan adanya sistem pendukung keputusan dapat menunjang proses pengambilan keputusan dalam menentukan harga jual produk roti pada Toko Hoya Bakery.
2. Diharapkan dengan adanya sistem pendukung keputusan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dapat menentukan harga jual produk roti sehingga menghasilkan data dan informasi yang tepat dan akurat bagi Toko Hoya Bakery.
3. Diharapkan dengan kriteria yang telah ditentukan mampu menghasilkan keputusan yang baik dalam menentukan harga jual produk roti pada Toko Hoya Bakery.

1.4 Batasan Masalah

Untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah dalam penyusunan penelitian ini maka peneliti akan membuat batasan terhadap masalah tersebut agar penulisan terfokus pada masalah yang diangkat menjadi judul Skripsi ini. Adapun batasan masalah dari perancangan sistem pendukung keputusan ini sebagai berikut:

1. Sistem dibuat menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL.
2. Perancangan sistem pendukung keputusan yang dibangun hanya membahas tentang penentuan harga jual produk roti Toko Hoya Bakery.

3. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah :

1. Memudahkan Toko Hoya Bakery menentukan harga jual produk apabila adanya kenaikan atau penurunan harga bahan baku dan dapat mengimbangi penjualan serta melancarkan manajemen penjualan agar tidak mengalami kerugian.
2. Merancang sistem pendukung keputusan yang dapat menghasilkan suatu keputusan pada Toko Hoya Bakery.
3. Menyusun sistem pendukung keputusan yang berbasis web menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang di harapkan dari penelitian yaitu :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan ilmu pengetahuan yang lebih luas, melatih dalam berfikir secara sistematis dan ilmiah, serta mengembangkan kemampuan untuk melakukan analisis terhadap masalah yang lebih kritis.

2. Bagi Subjek Penelitian

Bagi Toko Hoya Bakery penelitian ini diharapkan dapat menyediakan informasi yang bermanfaat untuk pengambilan suatu keputusan.

1.7 Tinjauan Umum Toko Hoya Bakery

1.7.1 Sejarah Berdirinya Toko Hoya Bakery

Toko Hoya Bakery adalah usaha yang bergerak dibidang penjualan roti di daerah Padang yang menjadi salah satu toko roti legendaris di Padang yang sudah terkenal dengan menghadirkan berbagai macam roti yang enak dan dihidangkan dalam keadaan *fresh*. Awalnya toko ini hanya menjual beberapa roti, tetapi sekarang sudah memiliki berbagai macam rasa dan bentuk kue. Bahkan juga bisa mengkostum bentuk kuenya. (Sumber Toko Hoya Bakery, 2023)

1.7.2 Struktur Organisasi Toko Hoya Bakery

Organisasi memiliki peranan yang sangat penting dalam berbagai bidang, karena dari organisasi akan dapat diketahui apa yang akan dilaksanakan dalam mencapai tujuan yang akan ditetapkan. Organisasi merupakan alat bagi manajemen untuk menggabungkan unsur alam, manusia, dan manajemen operasi untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi juga dikatakan sebagai alat untuk membagi tanggung jawab yang diperlukan oleh organisasi yang ada dalam menjalani fungsi pada sebuah organisasi. Pada prinsipnya masalah organisasi merupakan pembagian fungsi, wewenang, dan tanggung jawab untuk mencapai tujuan perusahaan.

Untuk lebih jelasnya struktur organisasi pada Toko Hoya Bakery dapat dilihat pada Gambar 1.1



Gambar 1.1 Struktur Toko Hoya Bakery

Sumber : Toko Hoya Bakery, 2023

1.7.3 Tugas Dari Masing-Masing Bagian

Berdasarkan struktur organisasi, dapat dijelaskan tugas dan fungsi masing-masing bagian yang terkait yaitu :

1. Direktur

- a. Merencanakan dan menetapkan kebijaksanaan yang akan dijalankan oleh perusahaan. Pimpinan perusahaan bagian pengadaan barang, pimpinan bagian operasional, bagian administrasi, bagian produksi, bagian keuangan sales kasir, bagian produksi.

b. Menentukan tugas dan wewenang pekerjaan kepada setiap bagian dalam perusahaan penjualan dan pengurusan semua urusan dengan pihak-pihak yang ada hubungan dengan kegiatan perusahaan.

c. Mengkoordinir dan mengawasi tiap-tiap bagian dalam perusahaan penjualan dan pengurusan semua urusan dengan pihak-pihak yang ada hubungan dengan kegiatan perusahaan.

d. Menetapkan pula kebijaksanaan pengadaan bahan-bahan yang diperlukan untuk melaksanakan kelancaran produksi.

2. Manajer Operasional

a. Mengelola produk-produk yang dihasilkan

b. Menyiapkan rencana promosi usaha dan pemasarannya

3. Bagian Administrasi

a. Menyelenggarakan semua tugas-tugas yang berhubungan dengan pencatatan.

4. Bagian keuangan

a. Mengelola perhitungan seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dan semua transaksi keuangan perusahaan.

5. Bagian Pengadaan

a. Menjaga kelancaran produksi

6. Bagian Produksi

a. Menyelenggarakan kegiatan produksi secara kontinyu menurut rencana yang telah ditentukan oleh direktur perusahaan.

- b. Menjaga kelancaran dan kestabilan proses produksi dalam arti bertanggung jawab mempertahankan mutu produk serta menjaga peralatan yang digunakan agar dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya.

7. Bagian Penjualan

- a. Melaksanakan semua kegiatan yang berhubungan dengan penjualan pemasaran hasil produksi.
- b. Mengatur hubungan dengan relasi langganan dan mengawasi mutu barang yang dijual.

8. Kasir Sales

- a. Menerima dan melayani pembayaran yang dilakukan oleh konsumen.