

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan zaman yang melaju pesat ini bertujuan untuk memajukan dan memberi kepuasan terhadap konsumen sehingga kebutuhan konsumen dapat tercukupi dengan gaya hidup yang modern masa kini. Salah satu bisnis yang saat ini berkembang pesat yaitu bisnis properti. Kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal menjadikan peluang usaha yang sangat diminati oleh para pembisnis properti (Ruswidia Sari and Qomariah 2022). Properti atau *real estate* adalah suatu bisnis yang berhubungan dengan segala sesuatu yang berwujud, mempunyai hak milik, dan mempunyai masa manfaat (Sugianto, El Hakim, and Sati Hana'an 2024).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Juanda Hakim Lubis dkk pada tahun 2023 yang membahas tentang pemilihan perumahan yang tepat untuk direkomendasikan kepada kostumer. Untuk membantu calon pembeli dalam mengambil keputusan membeli perumahan maka diperlukan sebuah sistem pendukung keputusan yang akan membantu calon pembeli dalam memilih perumahan yang diinginkan. Agar mendapatkan hasil yang terbaik maka diperlukan sebuah sistem yang dapat membantu menentukan rumah sedemikian rupa sehingga konsumen merasa puas. *Multi-Objective Optimization on the basis of Ratio Analysis* (MOORA) adalah sebuah metode yang disediakan SPK untuk memudahkan dalam pemilihan rumah karena metode ini memiliki selektifitas yang baik dalam menentukan tujuan dan

kriteria yang berbeda. Proses ini membantu dalam memilih rumah yang paling sesuai dengan kebutuhan dan preferensi yang ditetapkan sebelumnya (Lubis et al. 2023).

Sistem pendukung keputusan (SPK) atau *decision support system* (DSS) adalah sebuah sistem yang mampu memberikan kemampuan pemecahan masalah maupun kemampuan pengkomunikasian masalah dengan kondisi semi terstruktur dan tak terstruktur (Mardian1* et al. 2023a). Fungsi Sistem Pendukung Keputusan (SPK) adalah untuk membantu pihak yang membutuhkan bantuan mengenai pemilihan atau membuat suatu keputusan dengan data yang berjumlah besar (Purba, Mesran, and Syahputra 2023). Sistem Pendukung Keputusan juga dapat didefinisikan sebagai sistem yang dapat membantu organisasi atau perusahaan dalam pengambilan keputusan dalam masalah semi struktur serta dapat meningkatkan efektivitas keputusan yang diambil (Aribowo and Fredricka 2024).

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Ahmad Al A Dhomul Aflahin dkk pada 2023. Dengan judul “Penerapan Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dengan Menggunakan Metode Fuzzy AHP Sebagai Penentuan Penerima Beasiswa PIP”. Penelitian ini menjelaskan dibangunnya sebuah sistem pendukung keputusan (SPK) sebagai penentuan penerima beasiswa PIP menggunakan kriteria-kriteria antara lain: kondisi ekonomi keluarga, rata-rata pendapatan keluarga, dan jumlah tanggungan orang tua. Metode yang digunakan pada masalah ini adalah metode Fuzzy AHP (Analytical Hierarchy Process). Berdasarkan hasil pengujian sistem pendukung keputusan dengan metode Fuzzy AHP, penelitian ini berhasil menentukan siswa yang berhak menerima beasiswa PIP dimana dari semua alternatif pendaftar beasiswa PIP diperoleh nilai clusterisasi akhir sebanyak 25% alternatif yang

berhak menerima dan 75% alternatif yang tidak berhak menerima. Selain itu sistem pendukung keputusan ini bersifat dinamis dimana sistem dapat menangani jika terjadi perubahan ataupun penambahan kriteria (Aflahin, Fathoni, and Cindarbuni 2023). Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Adjat Sudradjat dkk pada 2024. Dengan judul “Penerapan SPK Untuk Rekrutmen Staff Marketing Berkualitas Menggunakan Metode SAW”. Menjelaskan tentang penerapan Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dengan menggunakan metode Simple Additive Weighting (SAW) untuk menyempurnakan proses rekrutmen staff marketing disebuah perusahaan leasing dengan kriteria-kriteria yang ditentukan. Beberapa kriteria yang digunakan adalah integritas, drive for result, keterampilan teknis, pengelolaan tugas atau tim, kerjasama, komunikasi dan keterampilan. Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan metode SAW, maka nilai tertinggi diraih oleh kandidat alternatif A9, yaitu Rina Ginting dengan skor akhir 0.80. Penelitian menghasilkan aplikasi yang diharapkan dapat mempermudah proses rekrutmen, serta membantu kepala cabang dalam mengambil keputusan yang akuntabel dan berkualitas. Metode Simple Additive Weighting (SAW) terbukti efektif untuk digunakan sebagai Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dalam proses rekrutmen staff marketing terbaik pada perusahaan leasing (Menggunakan and Saw 2024).

Metode *Weighted Product* (WP) merupakan salah satu metode yang sederhana dengan perkalian untuk menghubungkan rating atribut, dimana setiap rating atribut harus dipangkatkan dengan bobot atribut yang bersangkutan (Supardi and Sudarsono 2023). *Weighted Product* menggunakan teknik perkalian untuk menghubungkan *rating attribute*, dimana *rating* tiap atribut harus dipangkatkan

terlebih dahulu dengan atribut bobot yang bersangkutan (Nugrahayati, Syahputra, and Octaviano 2021). Model *weighted product* merupakan suatu model persamaan dalam pengambilan keputusan yang efisien dalam perhitungan, selain itu waktu untuk penyelesaian yang dibutuhkan lebih singkat. Juga model ini banyak digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dengan menggunakan penjumlahan dan perkalian antar nilai kriteria yang telah ditentukan, yang dimana nilai dari setiap kriteria harus dipangkatkan terlebih dahulu, kemudiandengan bobot kriteria yangtelah ditetapkan diawal (Hafiz and Ma'mur 2021).

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Adrianus Gultom dkk pada 2023. Dengan judul "Penerapan Metode *Weighted Product* dalam Penyeleksian Supervisor Terbaik". Menjelaskan menggunakan metode *Weighted Product* (WP) untuk penyeleksian supervisor terbaik pada perusahaan. Metode *Weighted Product* (WP) merupakan metode yang paling tepat untuk digunakan dalam tahapan penyeleksian kandidat yang berpotensi sebagai supervisor terbaik. Pada penerapannya metode WP ini manager dapat melakukan perengkingan dengan mencari nilai bobot dari setiap atribut. Hasil penelitian menyatakan bahwa alternatif A2 memiliki nilai terbaik dengan nilai 0,11877 (Gultom et al. 2023). Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Joko Kuswanto dkk pada 2023. Dengan judul "Penerapan Metode *Weighted Product* (WP) untuk Menentukan Penerimaan BLT di Desa Rawasari". Menjelaskan menerapkan metode *Weighted Product* (WP) sesuai dengan kriteria penilaian administrasi dan informasi BLT, sehingga informasi dapat tersampaikan dengan cepat dan pengelolaan administrasi lebih transparan dan efektif. Setelah dilakukan pencarian terhadap vektor untuk mendapatkan perangkingan suatu

BLT, maka didapatkan nilai vektor terbesar yaitu 0,06006 yang didapat oleh Rizki dengan demikian alternatif Rizki yang layak menjadi prioritas untuk mendapatkan BLT-Dana Desa dan direkomendasikan dalam penerimaan bantuan (Kuswanto et al. 2023).

Fokus masalah yang akan menjadi konteks dalam penelitian ini yakni terkait ketepatan pemberian rekomendasi perumahan yang akan diberikan kepada pembeli karena setiap perumahan yang akan atau sudah di bangun PT. Diva Mitra Mandiri akan mencari konsumen yang akan menempati rumah tersebut. Terkadang PT. Diva Mitra Mandiri melakukan pameran perumahan di Transmart Padang. Akan tetapi, masi ada kekurangan dalam menentukan rumah mana yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Pemilihan metode WP bertujuan untuk memberikan dukungan pengambilan keputusan agar lebih objektif dan tepat. Dengan menggunakan konsep dan metode ini dapat membantu PT. Diva Mintra Mandiri dalam meningkatkan penjualan perumahan yang sudah dibangun. Dari permasalahan tersebut penulis ingin mengangkat judul penelitian yaitu **“SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN UNTUK MEMBANTU PT. DIVA MITRA MANDIRI DALAM MEMBERIKAN REKOMENDASI RUMAH YANG SESUAI DENGAN PREFERENSI PEMBELI MENGGUNAKAN METODE WEIGHTED PRODUCT”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas dapat disimpulkan permasalahan yang akan dibahas pada laporan ini sebagai berikut :

1. Bagaimana cara untuk dapat membantu PT. Diva Mitra Mandiri memberikan rekomendasi rumah yang sesuai dengan preferensi pembeli?
2. Bagaimana cara kerja konsep Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dengan metode WP dapat membantu PT. Diva Mitra Mandiri memberikan rekomendasi rumah yang sesuai dengan preferensi pembeli?
3. Bagaimana konsep Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dengan metode WP dapat diimplementasikan ke sebuah sistem berbasis website dalam membantu PT. Diva Mitra Mandiri memberikan rekomendasi rumah yang sesuai dengan preferensi pembeli?

1.3 Hipotesa

Hipotesa merupakan dugaan sementara dimana nantinya akan dibuktikan dengan hasil penelitian yang dilakukan. Berdasarkan permasalahan yang ada dapat dikemukakan beberapa hipotesa sebagai berikut :

1. Dengan menerapkan konsep Sistem Pendukung Keputusan (SPK) diharapkan dapat membantu PT. Diva Mitra Mandiri memberikan rekomendasi rumah yang sesuai dengan preferensi pembeli.
2. Dengan cara mengidentifikasi kriteria-kriteria yang telah ditetapkan, yaitu Harga Rumah, Luas Tanah, Luas Bangunan, Tipe Rumah, dan Lokasi Rumah. Metode WP memberikan bobot pada setiap kriteria berdasarkan tingkat kepentingannya. Hasil akhir dari proses ini adalah peringkat alternatif rumah yang sesuai dengan preferensi pembeli, diharapkan dapat membantu PT. Diva

Mitra Mandiri dalam merekomendasikan rumah sesuai dengan preferensi pembeli.

3. Konsep Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dengan metode WP diharapkan dapat diimplementasikan ke sebuah sistem berbasis Web dengan pemograman PHP dan MySQL dalam membantu PT. Diva Mitra Mandiri memberikan rekomendasi rumah yang sesuai dengan preferensi pembeli.

1.4 Batasan Masalah

Agar tidak terjadinya penyimpangan atau pelebaran pokok masalah dalam penelitian ini maka peneliti memberikan batasan masalah yaitu:

1. Penelitian ini akan menggunakan data pada perumahan di PT. Diva Mitra Mandiri dengan data yang akan diambil dari bulan Juni sampai dengan Desember tahun 2024.
2. Kriteria yang dianalisis dalam penelitian ini berupa Harga Rumah, Luas Tanah, Luas Bangunan, Tipe Rumah, dan Lokasi Rumah.
3. Hasil dari proses dengan menggunakan metode WP akan menyajikan rumah mana yang akan direkomendasikan.

1.5 Tujuan Penelitian

Dalam proses penelitian ada pun tujuan yang akan dicapai, adapun beberapa tujuannya adalah:

1. Penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan konsep Sistem Pendukung Keputusan (SPK) untuk dapat membantu PT. Diva Mitra Mandiri memberikan rekomendasi rumah yang sesuai dengan preferensi pembeli.
2. Penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan konsep Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dengan metode WP dapat membantu PT. Diva Mitra Mandiri memberikan rekomendasi rumah yang sesuai dengan preferensi pembeli.
3. Penelitian ini bertujuan untuk membangun sebuah sistem berbasis Web dengan pemograman PHP dan MySQL dalam membantu PT. Diva Mitra Mandiri memberikan rekomendasi rumah yang sesuai dengan preferensi pembeli.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini yakni :

1. Penelitian ini menyajikan analisis prioritas rumah yang akan direkomendasikan berdasarkan preferensi konsumen pada PT. Diva Mintra Mandiri dengan menggunakan konsep Sistem Pendukung Keputusan (SPK).
2. Penerapan konsep Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dengan metode WP dalam melakukan analisis prioritas rumah yang akan direkomendasikan mmpu memberikan hasil yang cocok dengan preferensi konsumen dalam membantu PT. Diva Mintra Mandiri.
3. Sistem yang dirancang mampu membantu konsumen dalam pengambilan keputusan yang sesuai dengan preferensi yang diinginkan konsumen dalam pemilihan rumah yang akan dibeli.

1.7 Gambaran Umum Objek Penelitian

1.7.1 Sekilas Tentang PT. Diva Mitra Mandiri

Developer adalah perusahaan pada bidang pembangunan jenis perumahan dan dalam kuantitas yang besar. Developer perumahan adalah sebuah entitas atau perusahaan yang memiliki tugas mengembangkan atau membangun unit-unit perumahan di suatu area tertentu, termasuk rumah dan apartemen. Pengertian ini secara resmi diatur dalam Peraturan Pemerintah Dalam Negeri nomor 5 tahun 1974, pasal 5 ayat 1. PT. Diva Mitra Mandiri merupakan perusahaan developer atau instansi yang bertugas untuk membangun unit rumah dalam area kota Padang. PT. Diva Mitra Mandiri memiliki dua tipe rumah yaitu komersil dan subsidi.

PT. Diva Mitra Mandiri yang beralamat di jl. Raya Gunung Sarik, Kec. Kuranji, Kota Padang, Sumatera Barat, Indonesia. Rina Tringguni, Amd sebagai direktur PT. Diva Mitra Mandiri. Jam operasional pada PT. Diva Mitra Mandiri yaitu senin-sabtu dari pukul 09.00 pagi sampai dengan pukul 17.00 sore.

PT. Diva Mitra Mandiri sudah dikenal di berbagai daerah Sumatera Barat sebagai Perusahaan developer perumahan . PT. Diva Mitra Mandiri sudah menjadi kepercayaan sebagai developer yang dapat dipercaya akan kualitas dan harga pada peminat rumah subsidi maupun komersil. Karena PT. Diva Mitra Mandiri merupakan perusahaan yang professional dalam menjaga kepercayaan para konsumen akan kualitasnya.

1.7.2 Visi & Misi PT. Diva Mitra Mandiri

1. Visi

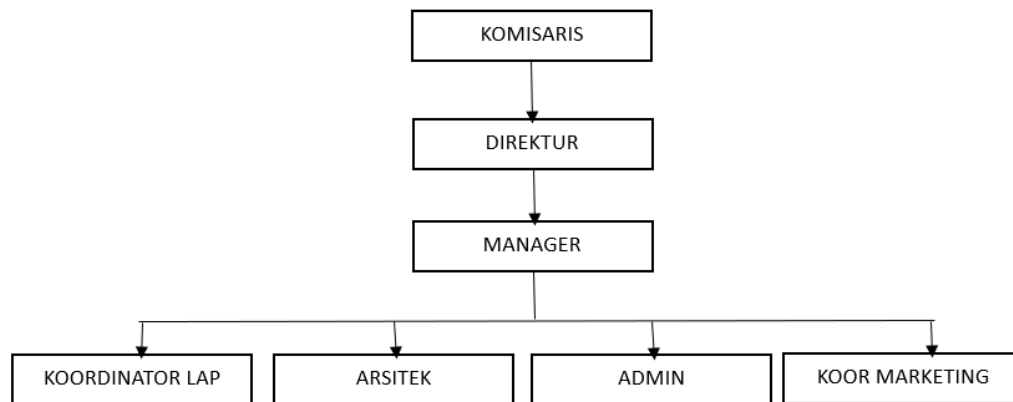
Menjadi pengembang perumahan yang menciptakan hunian berkualitas dan nyaman, serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui inovasi dan desain yang ramah lingkungan.

2. Misi

1. Membangun perumahan yang nyaman, aman, dan estetik dengan memperhatikan kebutuhan dan aspirasi masyarakat.
2. Mengintegrasikan prinsip keberlanjutan dalam setiap proyek, termasuk penggunaan material ramah lingkungan.
3. Menyediakan layanan yang responsif dan berkualitas tinggi untuk memastikan kepuasan pelanggan dalam setiap tahap, dari perencanaan hingga pasca-penjualan.

1.7.3 Struktur Organisasi PT. Diva Mitra Mandiri

Dengan adanya struktur organisasi akan dapat mengetahui dengan jelas tugas, wewenang, dan tanggung jawab di PT. Diva Mitra Mandiri. Adapun struktur organisasi PT. Diva Mitra Mandiri dapat di lihat pada gambar 1.1 berikut:



Sumber : PT. Diva Mitra Mandiri

Gambar 1. 1 Struktur Organisasi PT. Diva Mitra Mandiri

Dilihat pada gambar 1.1 bahwa struktur organisasi PT. Diva Mitra Mandiri terdiri dari beberapa tingkat. Pada posisi tertinggi adalah komisaris, di bawahnya terdapat direktur, manager, koordinator lap, arsitek, admin dan koordinator marketing yang memiliki pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab di dalam perusahaan. Struktur organisasi ini menunjukkan pembagian kerja yang jelas, sehingga setiap bagian dapat fokus pada tugas dan tanggung jawab masing-masing. Struktur organisasi mencerminkan alur kerja yang terarah dan terintegrasi, memungkinkan setiap bagian untuk saling mendukung dalam mencapai efisiensi perusahaan. Dengan struktur yang terorganisasi seperti ini, PT. Diva Mitra Mandiri mampu bekerja secara sinergis dan mencapai tujuan perusahaan secara lebih optimal.

1.7.4 Tugas dan Tanggung Jawab

Berikut adalah uraian pekerjaan di PT. Diva Mitra Mandiri:

1. Komisaris mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a. Melakukan pengawasan pada Perusahaan.
 - b. Memberikan perintah pada perusahaan, dengan menerapkan berbagai kebijakan dan tujuan yang luas dari perusahaan.
 - c. Memiliki hak untuk mendukung, memilih, mengangkat bahkan memberikan penilaian pada kinerja direksi-direksi perusahaan yang dipimpinnya.
 - d. Bertugas untuk memastikan bahwa sumber keuangan pada perusahaan tersebut cukup.
 - e. Bertugas untuk melakukan pengesahan pada anggaran tahunan.
 - f. Bertanggung jawab atas kinerja perusahaan kepada para pemilik saham.
2. Direktur mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :
- a. Memimpin serta menentukan kebijakan Perusahaan sesuai dengan kondisi dan industrinya.
 - b. Memilih, menetapkan, dan mengawasi tugas karyawan, baik itu manajer maupun staff.
 - c. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan.
 - d. Mengirim laporan secara rutin kepada pemegang saham utama atas kinerja dari perusahaan.
 - e. Mengelola dan menyusun strategi bisnis untuk kemajuan perusahaan.
 - f. Mengevaluasi kinerja para karyawan dengan tujuan untuk meningkatkan atau mempertahankan performa kerjanya.

- g. mempunyai tanggung jawab penuh atas kerugian yang disebabkan karena keteledoran perusahaan dalam mengelola operasional bisnis yang tidak sesuai dengan kebijakan maupun anggaran dasar perusahaan.
3. Manager mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :
- a. Mengembangkan rencana strategis dan operasional untuk mencapai tujuan organisasi.
 - b. Menyusun struktur tim, menentukan tugas, dan mengalokasikan sumber daya secara efektif.
 - c. Memantau kinerja tim dan individu, serta memastikan bahwa tugas dilaksanakan sesuai rencana.
 - d. Menyusun laporan berkala tentang kinerja dan hasil kepada manajemen atas atau pemangku kepentingan.
4. Koordinator Lapangan mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :
- a. Memantau pelaksanaan proyek di lapangan untuk memastikan bahwa semua aktivitas berjalan sesuai rencana dan jadwal.
 - b. Mengatur dan memimpin tim di lapangan, termasuk pembagian tugas dan memastikan komunikasi yang efektif antara anggota tim.
 - c. Memastikan bahwa semua aktivitas di lapangan mematuhi peraturan keselamatan dan prosedur operasional yang berlaku.
 - d. Memberikan pelatihan dan bimbingan kepada anggota tim di lapangan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka.

5. Arsitek mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :
 - a. Membuat desain bangunan dan ruang yang estetik, fungsional, dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
 - b. Mengembangkan konsep desain awal berdasarkan analisis kebutuhan klien, lokasi, dan regulasi yang berlaku.
 - c. Memastikan semua desain mematuhi kode bangunan, peraturan zonasi, dan persyaratan keselamatan.
 - d. Menghasilkan gambar teknik dan model 3D untuk mendetailkan desain, termasuk denah, elevasi, dan tampak.
6. Admin mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :
 - a. Mengumpulkan, mengelola, dan menyimpan data terkait proyek, termasuk informasi klien, kontrak, dan dokumen proyek.
 - b. Menyusun dan mengelola dokumen penting, seperti izin pembangunan, laporan kemajuan, dan kontrak kerja.
 - c. Menyusun laporan berkala tentang status proyek, termasuk analisis perkembangan dan masalah yang dihadapi.
 - d. Mendukung kegiatan pemasaran, termasuk penyebaran materi promosi dan pengaturan acara pameran atau open house.
7. Koordinator Marketing mempunyai tugas dan tanggung jawab sebagai berikut:
 - a. Melakukan riset pasar untuk memahami tren, kebutuhan konsumen, dan kompetitor, serta mengidentifikasi peluang pemasaran.

- b. Memimpin tim pemasaran, membagi tugas, dan memastikan setiap anggota tim menjalankan perannya dengan efektif.
- c. Membangun dan menjaga hubungan baik dengan calon pembeli, agen properti, dan mitra bisnis untuk memperluas jaringan.
- d. Menyusun laporan berkala mengenai hasil pemasaran, termasuk analisis penjualan dan feedback dari pasar.