

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

PT. SBM Perawang merupakan salah satu badan usaha yang bergerak dibidang penjualan madu. PT. SBM Perawang mempunyai banyak cabang yang sngat dekat dengan kota perawang. Demi kepuasan pelanggan, hal yang paling utama dilakukan oleh pihak PT. SBM Perawang adalah memenuhi kelengkapan barang yang dijual. Pihak PT. SBM Perawang membutuhkan supplier yang dapat mendukung dalam pengadaan barang yang dapat meningkatkan daya saing dari segi harga, segi kualitas dan kuantitas serta tepat waktu dan selalu memiliki stok yang cukup.

Kerasnya persaingan dalam dunia bisnis ini membuat perusahaan semakin ingin meningkatkan dan mengembangkan wilayah pemasaran produknya agar dapat bersaing dengan kompetitornya (Fardhani, 2019). Kondisi tersebut semakin memacu perusahaan-perusahaan untuk menerapkan suatu strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk mereka. Salah satunya dengan memperluas wilayah pemasaran dan penjualan produk mereka (Rangi et al., 2019). Tidak dapat dipungkiri bahwa semakin luas wilayah pemasaran suatu produk, maka akan semakin kuat posisi suatu perusahaan. Oleh karena itu penelitian ini akan membahas suatu sistem pendukung keputusan yang diharapkan dapat membantu pihak manajemen perusahaan dalam memilih strategi pemasaran untuk membantu kemajuan perusahaan. Hasil yang diberikan oleh sistem sebagai pendukung

keputusan dapat memberikan suatu alternatif pemecahan masalah yang ada, sehingga keputusan yang dibuat menjadi lebih baik (Christina et al., 2021)

Sistem Pendukung Keputusan dalam meningkatkan pemasaran usaha dipengaruhi beberapa faktor sebagai kriteria. Setiap kriteria harus mampu menjawab satu pertanyaan penting mengenai seberapa baik suatu alternatif dapat memecahkan suatu masalah untuk menentukan pemasaran usaha mikro (Brata & Yudhana, 2021) Kriteria – kriteria berhubungan dengan bahan baku sebagai SDA, pelaku usaha sebagai SDM, akses jalan sebagai transportasi, daya beli masyarakat sebagai pemasaran. Sampai saat ini, usaha madu belum pernah melakukan analisis mengenai bentuk kegiatan pemasaran yang paling berpengaruh terhadap keuntungan usaha mikro (Niandata, 2020).

Analisis pemasaran yang berpengaruh terhadap keuntungan produk perlu dilakukan karena menurut Grede pemasaran merupakan salah satu elemen penting pada bauran pemasaran yang memiliki peran penting dalam rangka mencapai visi usaha yang berkualitas yaitu mengkomunikasikan suatu produk sehingga keberadaannya terus diingat konsumen guna pencapaian keuntungan yang lebih besar. Metode EDAS salah satunya suatu metode yang dapat memperhitungkan tingkat per variable yang digunakan dalam proses perhitungan nantinya (Safitri & Firdaus, 2020) Dengan metode EDAS kriteria-kriteria yang di gunakan akan di seleksi sehingga menghasilkan suatu output yang dapat memberikan hasil yang maksimal untuk proses pemasaran perusahaan. EDAS pernah digunakan oleh Karabasevic, et all, untuk pemilihan personil dalam industry IT. Hasil penelitian adalah metode EDAS merupakan metode yang efektif, dapat disesuaikan dan

mudah digunakan dalam pemilihan personil. EDAS dapat membantu pengambil keputusan untuk memilih kandidat terbaik di antara yang lain (Midyanti et al., 2019).

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mencoba mengoptimalkan dalam menentukan strategi pemasaran, oleh sebab itu penulis ingin mengangkat kasus diatas dengan skripsi yang berjudul.” Sistem Pendukung Keputusan Menentukan Strategi Pemasaran Produk Pada PT. SBM Perawang Dengan Metode Evaluation Based On Distance From Average Solution (EDAS)”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang uraian di atas maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang timbul yaitu:

1. Bagaimana merancang system penunjang keputusan yang nantinya dapat membantu memberikan strategi pemasaran pada perusahaan?
2. Bagaimana proses perancangan system dengan menggunakan metode EDAS sehingga dengan metode tersebut dapat memberikan hasil yang akurat?
3. Bagaimana menyelesaikan hambatan yang di temukan dalam perusahaan dengan menggunakan bahasa pemograman PHP dan database MySQL?
4. Bagaimana dengan system yang di usulkan dapat memberikan kemudahan kepada pihak perushaaan dalam proses penentuan keputusan sehingga hasil yang di dapatkan sesuai dengan yang diharapkan?
5. Bagaimana dengan system yang di bangun dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL dapat memberikan kemudahan

kepada pihak perusahaan dalam proses penyimpanan karena telah tersistemya system penyimpanan dengan menggunakan database?

1.3 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka dapat dirumuskan beberapa jawaban sementara sebagai berikut:

1. Diharapkan diterapkannya system penunjang keputusan pada PT. SBM Perawang dapat membantu proses penentuan strategi apa yang akan digunakan untuk proses kemajuan perusahaan.
2. Diharapkan dengan menggunakan metode EDAS dapat memberikan hasil yang akurat, dalam proses penggunaan system dapat berjalan lancar karena telah di bangun dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL
3. Diharapkan dengan system yang dirancang dapat memberikan kemudahan kepada pihak PT. SBM dalam proses pembuatan laporan menjadi lebih cepat, tepat dan akurat.
4. Diharapkan dengan adanya system SPK EDAS dapat memberikan solusi terhadap masalah yang ada pada perusahaan sehingga dapat memberikan efek positif bagi perusahaan.
5. Diharapkan dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL dapat memberikan solusi dari masalah kehilangan data yang ada perusahaan sehingga data-data yang ada dapat tersimpan dengan aman.

1.4 Batasan Masalah

Dalam Penyusunan penelitian ini, penulis memberi batasan-batasan supaya pembahasan skripsi ini tidak menyimpang dari tujuan, batasan tersebut adalah skripsi ini hanya membahas bagaimana penerapan system pendukung keputusan dalam menentukan strategi pemasaran dengan menggunakan metode EDAS. Serta menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL dalam proses pengerjaan system.

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan dari hasil penelitian ini adalah :

1. Membantu pihak PT. SBM dalam proses penentuan strategi yang digunakan apabila terjadinya penurunan penjualan pada perusahaan.
2. Mengetahui secara teoritis maupun praktis manfaat dari komputerisasi.
3. Mengenali apa-apa saja kriteria yang akan digunakan dalam proses penentuan strategi pemasaran.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian yaitu :

1. Bagi Penulis.
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan

2. Bagi Perusahaan

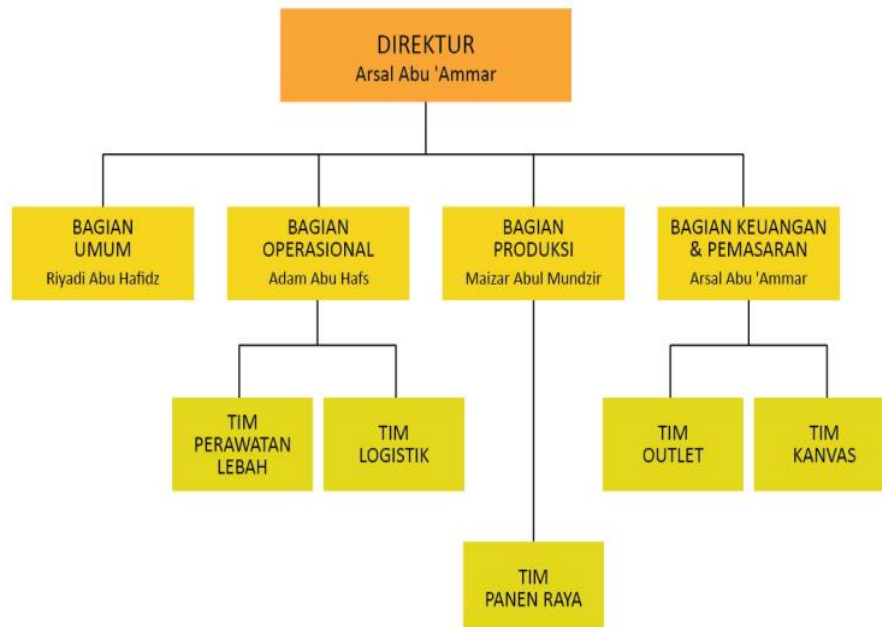
Agar dapat membantu dan memberikan informasi yang bermanfaat mengenai apa saja strategi pemasaran untuk proses kelanjutan penjualan yang nantinya dapat memberikan solusi dari masalah yang di hadapi.

1.7 Tinjauan Umum Perusahaan

Adapun tinjauan umum perusahaan pada PT. SBM dapat dilihat pada penjelasan berikut.

1.7.1 Struktur Organisasi

Berikut adalah struktur organisasi yang ada pada PT. SBM Perawang dapat dilihat pada Gambar 1.1.



Sumber : PT. SBM Perawang

Gambar 1.1 Struktur Organisasi

1.7.2 Tugas dan Wewenang

Adapun tugas dan wewenang dari gambaran struktur organisasi diatas dapat dilihat pada penjelasan berikut.

a. **Direktur**

Sebagai pemilik sari usaha lebah madu hutan akasia.

b. **B. Umum**

Sebagai pengelola dari data perusahaan.

c. **B. Operasional**

Sebagai pengelola hasil panen madu

d. **B. Produksi**

Sebagai pengelola produksi dan kelayakan lebah setiap harinya.

e. **B. Keuangan**

Sebagai pengelola dana investor dan pengola hasil panen.