

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia bisnis pembelian barang merupakan kegiatan yang dilakukan secara rutin untuk memastikan bahwa barang dagangan selalu ada di toko. Hal itu juga berkaitan dengan ada nya distributor yang dapat memenuhi permintaan barang dari toko. Dalam pemilihan distributor pimpinan toko harus mengambil keputusan dalam memilih distributor yang dapat memenuhi permintaan barang yang dibutuhkan oleh toko. Keputusan merupakan hasil pemikiran berupa pemilihan satu diantara beberapa alternatif yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah yang dihadapi (Pratiwi, 2016). Salah satu toko yang melakukan pengambilan keputusan adalah Rava Komputer, untuk menentukan distributor yang terbaik.

Rava komputer merupakan toko komputer yang bergerak di bidang penjualan. Barang yang dijual oleh rava computer antara lain laptop, sparepart (Baterai laptop, adapter laptop, *keyboard*, LCD, dan DVD), CPU dan proyektor. Sebagai toko yang menyediakan barang dagangan sudah patut nya pihak toko ingin mendapatkan barang dengan harga murah, pengiriman yang tidak terlambat dan tidak ada nya barang yang cacat sehingga tidak harus melakukan *return* barang ke distributor. Masalah yang dihadapi Rava Komputer adalah distributor yang dipakai oleh rava komputer terkadang kehabisan stok dan pengiriman jadi terlambat, untuk mengatasi itu akhirnya rava komputer mencari distributor lain untuk menyediakan barang dagangannya, tetapi akan menambah waktu untuk

penyediaan barangnya. Bagaimanapun sulit untuk menemukan distributor yang sesuai dengan kriteria atau bagus dalam setiap kriteria, bisa untuk memenuhi segala kebutuhan rava komputer dalam penyediaan barang. Metode yang digunakan oleh penulis adalah metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*). Metode ini dipilih karena pada dasarnya metode AHP ini memecah-mecah suatu situasi kompleks, tak terstruktur, ke dalam bagian-bagian komponennya, menata bagian atau variabel ini dalam suatu susunan hierarki, memberi nilai numerik, pada pertimbangan subyektif tentang relatif pentingnya setiap variabel, dan mensintesis berbagai pertimbangan ini untuk menetapkan variabel mana memiliki prioritas paling tinggi dan bertindak untuk mempengaruhi hasil pada situasi tersebut (Saaty, 1991). Dengan adanya sistem pendukung keputusan pemilihan distributor ini diharapkan pimpinan rava komputer mendapatkan distributor terbaik.

Berdasarkan dengan penjelasan di atas maka peneliti mengangkat sebuah judul skripsi yang berjudul **“Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Distributor Menggunakan Metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*) (Studi Kasus : Rava Komputer)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Dari penjelasan diatas, maka rumusan masalah yang akan jadi pembahasan penulis adalah :

1. Bagaimana merancang sistem pendukung keputusan untuk pemilihan distributor menggunakan metode AHP pada Rava Komputer ?

2. Bagaimana menerapkan metode AHP dalam pemilihan distributor pada Rava Komputer ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Merancang sistem pendukung keputusan pemilihan distributor menggunakan metode AHP pada Rava Komputer.
2. Menerapkan metode AHP dalam proses pemilihan distributor pada Rava Komputer.

1.4 Batasan Masalah

Sesuai dengan judul skripsi, penulis membatasi pembahasan skripsi ini agar tidak menyimpang dari objek pembahasan yang diinginkan.

1. Pembahasan hanya pada merancang sistem pendukung keputusan pemilihan distributor barang pada Rava Komputer.
2. Penentuan kriteria dalam penelitian ini adalah pimpinan Rava Komputer.
3. Kriteria yang dipilih adalah harga, persediaan barang, dan tipe barang.
4. Distributor yang dipilih yaitu GK Komputer, Karakter Komputer, Lancar Jaya, Nicko Komputer dan Jena Komputer.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Membantu pimpinan rava komputer dalam melakukan pemilihan distributor dengan menggunakan metode AHP pada Rava Komputer.
2. Dapat mempermudah pimpinan toko dalam memilih distributor yang terbaik.
3. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi penelitian selanjutnya.
4. Memiliki kontribusi keilmuan dalam hal pemilihan distributor