

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dengan kemajuan zaman, perkembangan teknologi informasi semakin pesat. Hal ini memberikan dampak signifikan pada berbagai aspek kehidupan masyarakat, khususnya di sektor industri otomotif. (Yuliarifin, 2019). Tingginya perkembangan industri otomotif telah menarik pemain-pemain baru dalam industri otomotif yang menyebabkan meningkatkan persaingan antar perusahaan (Rachmawati & Rismayani, 2019).

Seperti diketahui kendaraan bermotor saat ini bukan lagi merupakan barang mewah, tetapi menjadi kebutuhan masyarakat yang digunakan sebagai alat untuk beraktifitas. Hal ini telah terbukti dengan banyaknya pengguna kendaraan bermotor baik di daerah perkotaan maupun pedesaan. Banyak masyarakat yang lebih memilih naik kendaraan pribadi daripada kendaraan umum untuk berpindah dari satu tempat ke tempat yang lain, karena mungkin biaya yang dikeluarkan relatif lebih murah (Pratiwi, 2020). Dealer Honda Raden Intan Lampung, sebagai salah satu dealer besar, menghadapi tantangan dalam menentukan konsumen yang layak menerima kredit. Keputusan ini sangat krusial, karena pemberian kredit kepada konsumen yang tidak tepat dapat menimbulkan kerugian finansial bagi perusahaan. Saat ini, masyarakat diberikan berbagai kemudahan untuk membeli kendaraan bermotor, salah satunya melalui sistem kredit. Sistem ini menawarkan fleksibilitas, termasuk uang muka yang dapat disesuaikan, sehingga pembelian kendaraan menjadi lebih terjangkau. (Nurhayati, 2021).

Sistem kredit adalah layanan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain, di mana layanan tersebut akan dilunasi dalam jangka waktu tertentu dengan tambahan pembayaran sebagai imbalan. Brymont P. Kent mendefinisikan kredit sebagai hak untuk menerima atau kewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu yang telah ditetapkan atau di masa mendatang. Secara sederhana, kredit merupakan pengaturan keuangan yang memungkinkan individu atau perusahaan meminjam uang untuk membeli suatu produk dan melunasinya, termasuk bunganya, dalam periode waktu tertentu. Berdasarkan Undang-Undang Perbankan, kredit adalah pemindahan uang atau surat berharga sejenis yang dilakukan melalui kontrak atau perjanjian antara bank dan pihak lain, yang mengharuskan peminjam melunasi pinjaman beserta bunganya dalam waktu yang telah disepakati. (Amri et al., 2024)

Proses evaluasi konsumen yang layak mendapatkan kredit seringkali memerlukan pertimbangan berbagai faktor, seperti pendapatan, status pekerjaan, riwayat kredit, dan kemampuan membayar. Pengambilan keputusan secara manual tidak hanya membutuhkan waktu yang lama tetapi juga berisiko tinggi terhadap subjektivitas yang dapat menyebabkan kesalahan dalam penilaian.

Untuk mengolah keputusan ini diperlukan sebuah aplikasi *Decision Support System* (DSS) atau dikenal juga dengan Sistem Pendukung Keputusan (SPK) yang merupakan salah satu solusi perusahaan untuk membantu melakukan pengambilan keputusan konsumen layak kredit (Natsir et al., 2022). Dengan banyaknya metode ini penulis memilih metode untuk menyelesaikan masalahnya dengan metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*). Adapun alasan pemilihan AHP adalah karena AHP adalah salah satu bentuk model pengambilan keputusan yang cocok digunakan

untuk permasalahan yang bersifat multi kriteria dan multi alternatif. AHP mampu memproses data kualitatif dan kuantitatif serta menguraikan permasalahan kompleks menjadi struktur hierarki yang lebih sederhana. Dengan menggunakan metode AHP, proses penentuan konsumen yang layak menerima kredit dapat dilakukan secara sistematis, objektif, dan efisien. (Mahendra & Putri, 2019).

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan metode (*Analytical Hierarchy Process*) AHP pada sistem pendukung keputusan pemilihan konsumen layak menerima kredit. Diharapkan sistem ini dapat membantu pihak dealer dalam mengambil keputusan yang lebih akurat berdasarkan hasil perhitungan kriteria yang digunakan dan meminimalkan risiko kredit macet. Dengan demikian peneliti mengajukan penelitian dengan judul **Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Konsumen Layak Menerima Kredit Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) Pada Delaer Honda Raden Intan Lampung.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana menerapkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dalam menentukan konsumen layak menerima kredit?
2. Bagaimana merancang Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dalam menentukan konsumen layak menerima kredit yang sesuai dengan kriteria.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini sangat diperlukan, agar pembahasannya lebih jelas dan terarah, dan tidak menyimpang dari judul yang telah penulis tetapkan:

1. Kriteria yang menjadi prioritas penerimaan konsumen layak menerima kredit berdasarkan pada penilaian *Credit Analyst*, yaitu *Character* (kepribadian), *Capital* (uang muka), *Capacity* (kemampuan), *Collateral* (jaminan), dan *Condition* (kondisi).
2. Metode yang digunakan sebagai sistem pendukung keputusan pemilihan konsumen layak menerima kredit pada penelitian ini adalah metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menerapkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) sebagai metode Sistem Pendukung Keputusan (SPK) dalam penerimaan konsumen layak menerima kredit.
2. Untuk menemukan prioritas pemilihan konsumen yang layak menerima kredit dengan menggunakan *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan pada penelitian ini sebagai berikut :

1. Penulis dapat menerapkan ilmu yang di dapat dari bangku kuliah ke dalam praktek dunia usaha nyata, dan juga mengembangkan ilmu lain nya khususnya dalam bidang pengambilan keputusan.

2. Hasil Penelitian ini dapat menjadi bahan masukan dalam mengambil keputusan menentukan konsumen yang layak menerima kredit, khususnya di Dealer Honda Raden Intan Lampung.
3. Dapat memberikan kontribusi dan pemahaman yang lebih mendalam tentang apa itu sistem pendukung keputusan dan bagaimana penerapannya. Khususnya dalam memahami konsep metodologi dan teknologi yang digunakan dalam pengembangan SPK.