



## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Manusia sebagai salah satu makhluk hidup tentu membutuhkan makan dan minum, dan sebagai makhluk yang dianugerahi akal dan pikiran tentu saja makan dan minum itu membutuhkan sebuah tata cara, yang di dalamnya terdapat peralatan berupa wadah yang digunakan untuk tata cara makan dan minum yang baik, menjaga kualitas bahan makanan, dan sebagainya.

Tupperware merupakan salah satu merk produk wadah penyimpanan makanan dan minuman yang berasal dari Amerika. Tahun 1978 Tupperware mulai dikenal oleh segelintir masyarakat Indonesia, tetapi belum memiliki kantor perwakilan dan distributor resmi Tupperware. Tahun 1990, Tupperware *Worldwide* memilih Nafisah Emir melalui seleksi menjadi distributor pertama di Indonesia. Tanggal 11 Juli 1991 ditetapkan sebagai tanggal berdirinya Tupperware di Indonesia, sekaligus bergabung sebagai anggota APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia), sebuah organisasi yang merupakan wadah berhimpunnya perusahaan – perusahaan *direct selling* yang telah diakui oleh Federasi Penjualan Langsung Internasional (*World Federation of Direct Selling Association / WFDSA*) dan pemerintah.

Tupperware terus berkembang di Indonesia, merambah sampai ke berbagai provinsi termasuk Sumatera Barat. Di Sumatera Barat Tupperware mulai masuk pada tahun 1997 dan terus berkembang sampai ke wilayah Batusangkar pada tahun 1998. Hingga tahun 2017, Tupperware telah berkembang pesat di Batusangkar dan sekitarnya.

Tupperware memiliki struktur tingkat level, yaitu ED (*Elite Distributor*), Distributor, AGM (*Authorized Group Manager*), GM (*Group Manager*), *Manager*, *Team Captain*, dan *Consultant*. Masing – masing tingkat level melakukan proses jual beli dengan target pemasaran yang berbeda, apabila mencapai target, pihak yang bersangkutan akan mendapatkan bonus.

Dalam penjualan produk Tupperware, disediakan sebuah katalog barang beserta harga. Buku katalog ini pun terbagi menjadi beberapa buku, yaitu buku



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

katalog tahunan dan buku katalog bulanan. Buku katalog tahunan dikeluarkan dua kali dalam satu tahun, sedangkan buku katalog bulanan dikeluarkan setiap bulannya. Buku katalog bulanan ini terdiri dari 2 buku, yaitu buku barang promo dan buku *challenge*. Buku barang promo berisi barang – barang promo dan buku *challenge* berisi hadiah bagi anggota yang mengejar target bulanan.

Sebuah proses jual beli tentu memiliki faktor, diantaranya minat pembeli, tren yang berlaku, fungsi terhadap pembeli yang bisa berupa memudahkan pekerjaan pembeli, dan tentu saja harga yang ditawarkan, diskon, serta barang promosi yang bisa berupa barang berhadiah. Hal ini akan membuat beberapa barang diminati banyak pembeli dan beberapa barang kurang diminati.

Salah satu *sales force* tupperware yang ada di Batusangkar adalah GM Unit Simabur Indah, yang merupakan cabang dari PT. Bumi Padang Gempita yang berlokasi di Padang. Dalam melakukan proses penjualan, GM Unit Simabur Indah melakukan perangkan produk tupperware terlaris setiap bulannya untuk mempermudah pemesanan barang berdasarkan permintaan anggota di kabupaten Tanah Datar. Hal ini dimaksudkan untuk mengurangi penumpukan barang dan meningkatkan sirkulasi modal perusahaan.

Pemilihan barang terlaris dilakukan oleh pimpinan GM Unit Simabur Indah. Adapun kriterianya adalah sebagai berikut:

- a. Harga,
- b. Promo,
- c. Bahan produk,
- d. Jenis Produk.

Pemilihan barang terlaris ini dilakukan dengan melakukan survei terhadap *sales force* yang berstatus sebagai *manager* berupa pertanyaan barang yang laris di lokasi mereka, dan untuk stok yang menumpuk akan dilakukan proses promosi dengan menawarkan diskon dan hadiah. Bagi barang yang memiliki permintaan tinggi akan dilakukan pemesanan selama barang masih ada di distributor, meskipun masa promo pada bulan itu sudah terlewati.

Permasalahan yang muncul dari proses jual beli ini adalah adanya perbedaan nilai permintaan barang karena faktor subjektifitas, sehingga terjadi perbedaan



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tentang barang yang seharusnya diorder lebih banyak, sehingga ada beberapa barang yang cepat laku terjual, dan ada juga barang yang kurang laku sehingga menyebabkan menumpuknya stok barang. Barang yang kurang diminati ini akan menyebabkan pengurangan hasil dari proses jual beli karena keterbatasan finansial dan jumlah barang yang bisa di order.

Salah satu metode yang dipakai dalam mendukung keputusan, yang dalam hal ini yaitu pemilihan barang terlaris adalah *Analytic Hierarchy Process* (AHP). Menurut (Kaneko & Imbar, 2017) AHP diperkenalkan oleh Thomas L. Saaty pada tahun 1970 - an. Metode AHP merupakan model pengambilan keputusan banyak kriteria yang dapat membantu kerangka berpikir manusia di mana faktor logika, pengalaman, pengetahuan, emosi, dan rasa dioptimalkan ke dalam suatu proses yang sistematis. Menurut (Nia, Hanien, H, Rahmawati, & Yasin, 2012) AHP memiliki banyak kelebihan dalam menjabarkan proses pengambilan keputusan, karena dapat digambarkan secara grafis, sehingga mudah dipahami oleh semua pihak yang terlibat dalam pengambilan keputusan tersebut.

Walaupun metode AHP telah banyak digunakan dalam membantu untuk pengambilan keputusan, tetapi metode AHP tidak terlepas dari kritikan dalam penggunaannya karena dianggap tidak seimbang dalam skala penilaian perbandingan berpasangan (Anshori, 2012). Skala AHP yang berbentuk bilangan *crisp* (tegas) dianggap kurang mampu menangani ketidakpastian (Faisol, Muslim, & Suyono, 2014). Oleh karena itu skala AHP harus digabungkan dengan metode yang lain. Salah satu pendekatan yang digunakan yaitu logika *fuzzy* (Santoso, Rahmawati, & Sudarno, 2016).

Dalam penelitian ini digunakan metode *Fuzzy Analytic Hierarchy Process* (*fuzzy* AHP) dalam membangun sebuah penerapan pemilihan barang terlaris berbasis web untuk mempermudah pengguna dalam melihat dan memesan barang sesuai dengan kebutuhan mereka, sehingga bisa membantu mempermudah baik pihak penyedia barang dan pembeli dalam memenuhi permintaan barang.

*Fuzzy* AHP telah diteliti sebelumnya (Sri Astuti & Wardhoyo, 2014) yang meneliti tentang pemenang tender konstruksi. Lalu ada juga penelitian dari (Fajri et al., 2018) yang meneliti tentang penerapan *Fuzzy* AHP dalam menentukan



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

peminatan di MAN 2 Serang. Dan penelitian (Bahari, Santoso, & Adinugroho, 2018) tentang SPK Guru berprestasi menggunakan *fuzzy* AHP.

Pemilihan produk terlaris dengan menggunakan *fuzzy* AHP diharapkan dapat membantu GM Unit Simabur Indah dalam mengambil keputusan barang terlaris agar sesuai dengan permintaan pasar pada bulan yang bersangkutan.

## 1.2 Rumusan Masalah

Dari penjelasan latar belakang yang telah diuraikan, maka bisa diambil sebuah rumusan masalah yaitu bagaimana membangun penerapan pemilihan produk terlaris menggunakan metode *fuzzy* AHP.

## 1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah adalah batasan dari penelitian yang akan dilakukan. Batasan masalah pada tugas akhir ini sebagai berikut:

1. Fokus penelitian ini adalah pemilihan produk tupperware terlaris sesuai dengan buku katalog promosi per bulan pada tahun 2018.
2. Kriteria yang digunakan :
  - a. Harga, dengan nilai  $\leq 200000$ ,  $\leq 400000$ ,  $\leq 600000$ ,  $\leq 800000$ ,  $> 800000$ .
  - b. Promo, dengan nilai promo hadiah, promo barang baru, penawaran terbatas, promo diskon, barang reguler.
  - c. Bahan produk, dengan nilai plastik, kristal, dan metal.
  - d. Jenis Produk, dengan nilai tas, tidak ada tas, dan TChef.
3. Menggunakan metode *fuzzy AHP* Chang dengan menggunakan TFN atau himpunan *fuzzy* segitiga.

## 1.4 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membangun penerapan pemilihan produk terlaris menggunakan metode *Fuzzy* AHP.

## 1.5 Sistematika Penulisan

Laporan tugas akhir ini terdiri dari enam bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## **BAB I Pendahuluan**

Bab ini berisikan mengenai latar belakang dilakukannya penelitian, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dari penelitian dan sistematika penulisan.

## **BAB II Landasan Teori**

Bab ini membahas teori-teori pendukung yang berkaitan dengan konsep penerapan metode *Fuzzy AHP*.

## **BAB III Metodologi Penelitian**

Bab ini berisi tentang langkah – langkah yang dilaksanakan dalam melakukan penelitian, pengumpulan data, analisa sistem, perancangan sistem dan implementasi beserta pengujian pada penerapan pemilihan produk terlaris menggunakan metode *Fuzzy AHP*.

## **BAB IV Analisa Dan Perancangan**

Bab ini membahas tentang sistem lama dan sistem baru lalu dibangun suatu rancangan penerapan pemilihan produk terlaris menggunakan metode *Fuzzy AHP*.

## **BAB V Implementasi Dan Pengujian**

Bab ini membahas bagaimana implementasi pada penerapan pemilihan produk terlaris menggunakan metode *Fuzzy AHP*.

## **BAB VI Penutup**

Bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan dan menjelaskan saran penulis kepada pembaca agar penerapan metode *fuzzy AHP* untuk penelitian selanjutnya.