

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

UMKM peranan penting untuk meningkatkan perekonomian daerah serta perekonomian negara. (Arliani, 2019) UMKM sangat berpengaruh positif pada perekonomian pada usaha produktif dengan pendapatan untuk para usahawan. (Widjaja, 2018).

Kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah sangat membantu untuk masyarakat di Indonesia karena Sebagian besar pelaku usaha tersebut membuka lapangan pekerjaan sehingga dapat memberikan peluang pekerjaan pada orang yang masih menganggur. Dengan adanya hal tersebut pengangguran di Indonesia sedikit berkurang. (Sujarweni, 2019)

Tujuannya dari UMKM itu untuk upaya peningkatan perekonomian secara nasional yang akan menyejahterakan masyarakat, karena dengan adanya UMKM dapat membuka lapangan pekerjaan. (Sugiri, 2020)

UMKM Chiyo Natha berdiri sejak tahun 2012 pemilik UMKM Chiyo Natha berawal dari berjualan di kostan yang kecil demi bertahan hidup dan membayar biaya kuliah sebelum berkembang usahanya. Pada tahun 2015 Chiyo Natha mulai berkembang pesat dengan membuka kemitraan *reseller*, agen, dan distributor. Sehingga pada saat ini mitra Chiyo Natha sudah menyebar luas di luar daerah, karena banyak orang yang ingin bermitra dan menambah penghasilan dengan menjual produk Chiyo Natha berupa makroni, basreng, mie lidi adapun berbagai varian rasa dan ukuran kemasan produk yang berbeda.

Setiap tiga bulan sekali Chiyo Natha selalu memberikan *Reward* kepada mitra distributor, penerima *reward* tersebut berupa uang *cashback* 5% dan salah satu tambahan produk sesuai dengan syarat ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan. Kriteria yang ditentukan oleh perusahaan itu sendiri seperti total belanja, jumlah transaksi, kuantitas belanja,

dan loyalitas mitra. Alasan perusahaan ini memberikan *reward* penjualan pada distributor itu sebagai strategi penjualan supaya makin meningkat, menarik minat konsumen untuk bergabung menjadi distributor Chiyo Natha, dan memperluas jaringan wilayah penjualan. *Reward* adalah salah satu strategi pemasaran yang paling terkenal. Karena strategi pemasaran ini bisa menjadi senjata ampuh dalam memasarkan produk produsen manapun (Munawaroh, 2023).

Adapun masalah yang terjadi pada pemberian *reward* penjualan Chiyo Natha yaitu dengan banyaknya konsumen yang membeli produk pihak perusahaan sulit untuk menentukan penerima *reward* bulanan, terkadang penerimanya tidak tepat sasaran itu menjadi salahsatu permasalahan sekarang ini.

Pada Jurnal Informasi dan Teknologi mendefinisikan Sistem Pendukung Keputusan (DSS) atau Sistem Pendukung Keputusan (DS) yaitu Cara untuk menghasilkan suatu alternatif pada kriteria pemberian *reward* bulanan dengan menggunakan sistem pendukung keputusan sebagai alat bantu untuk memecahkan masalah tersebut.(Khair et al., 2021).

Pada penelitian sebelumnya di Jurnal Informasi dan Teknologi terdapat tiga kriteria untuk pemecahan SPK penulis menggunakan dengan metode *Multi Attribute Theory* (MAUT) seperti orientasi pelayanan, Integritas, dan komitmen sedangkan pada penelitian yang dibuat ini terdapat empat kriteria seperti total belanja, jumlah transaksi, kuantitas belanja, dan loyalitas mitra. Penggunaan Metode *Multi Attribute Theory* (MAUT) sesuai kebutuhan di Chiyo Natha, dimana pengambilan *reward* berdasarkan kriteria yang telah ditentukan.

Perhitungan data yang ada menggunakan skala 0-1, 0 itu untuk nilai terendah atau terburuk, sedangkan 1 untuk nilai yang tertinggi atau terbaik. Dengan menggunakan metode ini suatu masalah dapat terpecahkan dan akan menghasilkan rangking untuk yang berhak mendapatkan *reward* bulanan supaya tidak salah sasaran penerimanya. Kriteria yang

digunakan pada penelitian ini diantaranya total penjualan, kuantitas penjualan, loyalitas mitra dan 1 lagi (Lestari et al., 2020).

1.2 Tujuan dan Manfaat

Tujuan untuk penulisan makalah ini sebagai berikut :

1. Menganalisa sistem prosedur berjalan pemberian *reward* penjualan di Chiyo Natha.
2. Untuk mengetahui bagaimana cara menentukan kriteria-kriteria dalam pengambilan keputusan pemberian *reward* penjualan.
3. Memberikan masukan kepada perusahaan untuk *reward* melalui SPK dengan menggunakan metode MAUT.
4. Hasil dari riset ini bisa digunakan di perusahaan sebagai acuan dasar dalam mencari solusi atas masalah yang sudah ada.

Manfaat penulis tugas akhir adalah :

1. Manfaat untuk penulis
Penentu lulus atau tidaknya Program Diploma Tiga (DIII) dengan Program Studi Sistem Informasi di kampus Universitas Bina Sarana Informatika
2. Manfaat untuk objek penelitian
 - a. Untuk bisa di perbaiki dalam sistem yang lagi berjalan.
 - b. Membuat kriteria keputusan pada perusahaan.
3. Manfaat untuk pembaca
Manfaat terhadap SPK supaya lebih optimal, efisien dan sebagai referensi untuk orang yang akan melaksanakan penelitian di periode berikutnya.

1.3 Metode Penelitian

1.3.1 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang sudah diteliti adalah sebagai berikut :

1. Observasi

Cara pertama adalah dengan melakukan observasi langsung terhadap perusahaan yang bersangkutan, yaitu Chiyo Natha di Tasikmalaya. Observasi ini dilakukan mulai dari prosedur pengumpulan data sampai penyerahan data.

2. Wawancara

Metode pertama didukung dengan dilakukannya tanya jawab dari penulis kepada narasumber, atau yang disebut dengan wawancara langsung. Wawancara ini berlangsung pada saat observasi dilaksanakan selama beberapa bulan.

3. Studi Pustaka

Mencari banyak referensi tentang penyusunan makalah atau Tugas Akhir dan materi yang akan dibutuhkan didalamnya dari berbagai buku yang ada di perpustakaan maupun referensi dari internet. Penjelasan-penjelasan tentang masalah yang ada berkaitannya dengan penelitian.

4. SPK metode MAUT Pada saat menggunakan metode ini penulis mendapatkan evaluasi yang cocok dari metode sebelumnya. Penulis mengusulkan dengan menggunakan Sistem Pendukung Keputusan (SPK) menggunakan metode MAUT sebagai metode dalam pemilihan kriteria keputusan untuk pemberian reward bulanan pada mitra Chiyo Natha. Penulis juga membuat perhitungan secara manual dengan menggunakan metode *Multi Attribute Utility Theory* (MAUT) dari data yang diperoleh hasil pengumpulan data.

5. Implementasi sistem

Implementasi Sistem yang dirancang oleh penulis dapat mengimplementasikannya untuk mengembangkan sistem baru dari sistem sebelumnya, dengan harapan permasalahan yang timbul pada sistem lama dapat diselesaikan. Rancangan sistem yang

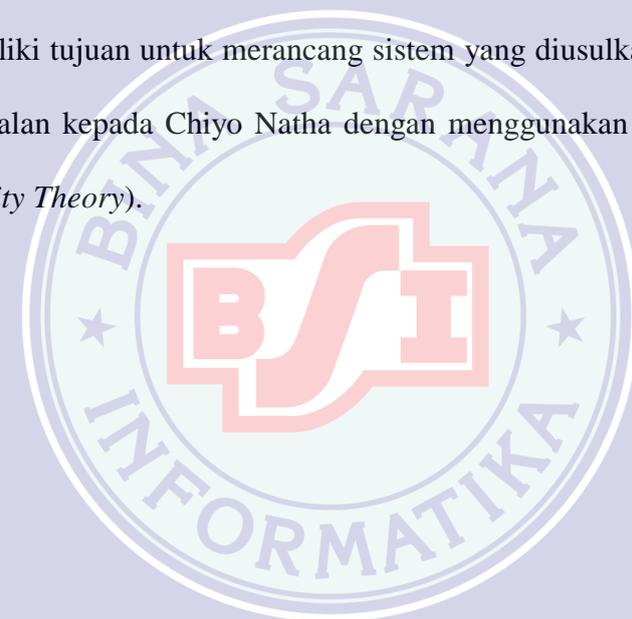
diusulkan dengan menggunakan metode SPK dengan metode MAUT sebagai pengambil keputusan untuk alokasi *reward* penjualan bulanan. Pada fase ini, penulis merealisasikan desain sistem sudah teruskan.

6. Pembuatan Laporan Penelitian

Disini dapat berkomunikasi kepada audiens hasil riset yang sudah diteliti melalui tulisan, untuk bisa membuat laporan untuk pihak kampus, dan untuk laporan kepada perusahaan tempat riset.

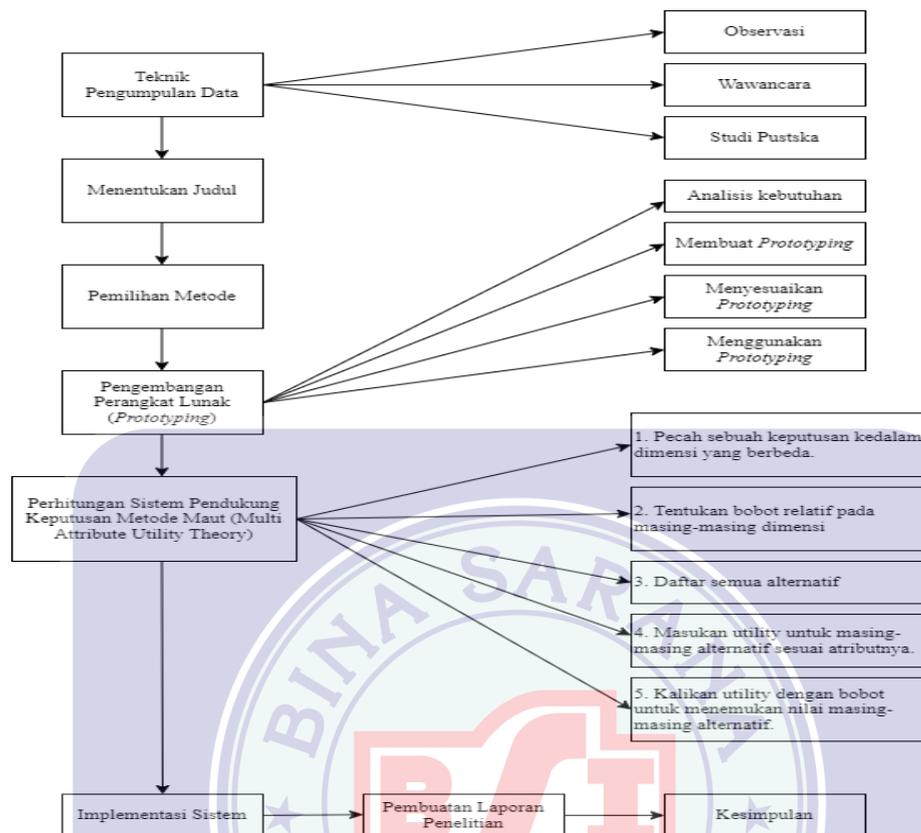
7. Kesimpulan

Penulis memiliki tujuan untuk merancang sistem yang diusulkan dengan memberikan *reward* penjualan kepada Chiyo Natha dengan menggunakan metode MAUT (*Multi Attribute Utility Theory*).



UNIVERSITAS

1.3.2. Langkah Penelitian



Gambar I.1.

Langkah Penelitian

1.3.3. Metode Pengembangan Perangkat Lunak

Mengerjakan tugas akhir ini perancangan sistem informasi pemberian *reward* penjualan menggunakan metode *prototype*, diantaranya sebagai berikut :

1. Analisa Kebutuhan

Penulis melakukan penelitian untuk permasalahan yang akan dirancang serta permasalahannya dapat diselesaikan. Penulis juga melakukan pengumpulan data menggunakan cara observasi dan wawancara dengan *owner* UMKM Chiyo Natha Kota Tasikmalaya.

2. Perangkat Pada Sistem

Dalam proses ini akan di buat rancangan kebutuhan sistem seperti membuat rancangan UML yang terdiri dari activity diagram, use case, ERD, LRS dengan berdasarkan kebutuhan.

3. Pemantauan

Proses ini dilakukan untuk memantau hasil perancangan dengan pihak *owner* UMKM Chiyo Natha kota Tasikmalaya untuk memastikan kebutuhan yang akan dipenuhi

4. Pengembangan

Pada proses ini *prototype* hasil pantauan akan diimplementasikan secara keseluruhan baik itu tampilan ataupun logika dan algoritmanya. *Prototype* tersebut dibuat menggunakan figma.

5. Tahap Test

Perancangan antarmuka akan di tes, apakah fitur sudah berjalan sebagaimana mestinya.

1.4 Ruang Lingkup

Penulisan makalah Tugas Akhir yang sedang diteliti, penulis dapat membahas soal perancangan pada sistem informasi pemberian *reward* penjualan menggunakan metode MAUT pada Chiyo Natha di Tasikmalaya. Penulis membatasi tugas akhir ini sebagai berikut :

1. Pemberian *reward* penjualan diberikan kepada distributor dengan ketentuan minimal belanja Rp.2.000.000. selama tiga bulan sekali.
2. Penulis menggunakan data penerima *reward* penjualan pada bulan Maret, April, dan Mei 2023 sumber Chiyo Natha
3. Kriteria yang digunakan pemberian *reward* penjualan adalah total belanja, jumlah transaksi, kuantitas belanja, dan loyalitas distributor.
4. *Reward* yang akan diterima oleh mitra distributor berupa *Cashback* 5% dan berupa produk tambahan yang diberikan oleh perusahaan.

5. Laporan yang dihasilkan dalam penulisan Tugas Akhir berupa penerima *reward* tiga bulanan sekali.

