

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.

Perkembangan teknologi dan industri saat ini membawa dampak bagi kehidupan manusia terutama pada dunia usaha. Perkembangan usaha yang terbilang cukup pesat yaitu usaha pada bidang kuliner atau makanan. Pertumbuhan usaha kuliner memang tidak mengenal krisis, karena makanan dan minuman merupakan kebutuhan dasar yang harus dipenuhi oleh setiap orang. Industri kuliner saat ini mengikuti perkembangan zaman, mulai dari inovasi dan tampilannya, sehingga menghasilkan peningkatan di bidang kuliner mengikuti selera pasar. Cita rasa dari makanan juga harus tetap terjaga dengan baik, karena hal ini akan berpengaruh terhadap kelancaran suatu usaha kuliner. Hal ini menyebabkan perusahaan yang menerapkan konsep pemasaran perlu mencermati perilaku konsumen dan faktor yang mempengaruhi keputusan pembeliannya dalam usaha pemasaran produk yang dilakukan (Marbun et al., 2018).

Karena saat ini kafe atau restoran juga telah menyediakan berbagai fasilitas parkir yang luas, toilet yang bersih, wifi gratis dan tempat serta suasana lingkungan. Perkembangan usaha kuliner yang pesat didasari oleh perubahan budaya dan sikap masyarakat yang mulai terbiasa untuk mengonsumsi makanan dan minuman diluar rumah. Banyaknya generasi muda yang lebih menyukai makan dan menghabiskan waktu di kafe atau restoran untuk menyantap berbagai makanan yang disediakan dan ditawarkan yang nyaman bagi pelanggan untuk menikmati hidangan yang disediakan. Pelanggan yang datang ke restoran atau kafe tidak semata-mata hanya untuk berkumpul dan berbincang, tetapi secara tidak disadari juga memperhatikan cita rasa dari makanan yang disajikan. Dari segi harga pun juga menjadi tolak ukur utama bagi para pelanggan dalam menentukan restoran yang akan dikunjungi. Penetapan harga oleh perusahaan harus

disesuaikan dengan situasi lingkungan dan perubahan yang terjadi terutama pada saat persaingan yang semakin pesat dan perkembangan permintaan yang terbatas. Dalam persaingan yang ketat seperti saat ini, perusahaan harus memperhatikan faktor harga, karena besar kecilnya harga yang ditetapkan akan sangat mempengaruhi kemampuan saing para pelaku usaha dan mampu untuk mempengaruhi konsumen agar membeli produknya. Promosi yang dilakukan secara tepat dapat menimbulkan minat beli seorang konsumen terhadap suatu produk tertentu (Laila & RMS, 2019).

Di Kota Bantul Yogyakarta tepatnya di Kelurahan Bangunjiwo banyak pelaku bisnis makanan yang menawarkan berbagai variasi menu yang menarik perhatian minat beli pelanggan salah satunya adalah Kawasan Kuliner Sekar Mataram, Sekar Mataram merupakan salah satu unit usaha milik Bumdesa Mbangun Kamulyan Kalurahan Bangunjiwo yang sedang berkembang agar dapat menghasilkan menu makanan yang berkualitas sesuai dengan keinginan konsumen. Tidak sedikit pula masyarakat dalam lingkup Bangunjiwo maupun luar Bangunjiwo suka dengan keberadaan Sekar Mataram yang memiliki ciri khas makanan dengan cita rasa yang enak, sesuai dengan selera masyarakat, harga yang sangat cocok untuk berbagai kalangan dan tempat yang nyaman untuk berkumpul, mengobrol, arisan, reuni, kumpul dengan keluarga maupun teman-teman. Sekar Mataram di Kelurahan Bangunjiwo ini bernuansa tradisional dengan bangunan Joglo dan gazebo, dalam segi makanan dan minuman juga umumnya bernuansa menu tradisional. Sekar Mataram juga menggunakan fasilitas pendukung seperti wifi gratis, tidak jarang juga Sekar Mataram ini mengadakan acara tertentu seperti nobar (nonton bareng) sepak bola, agar para pelanggan lebih nyaman berada di restoran tersebut.

Bertambahnya jumlah pengunjung restoran maka bertambah pula para *supplier* yang berkeinginan untuk menjadi penyuplai bahan baku daging di Kawasan Kuliner Sekar Mataram. Kendala yang dapat terjadi apabila *supplier* memikirkan keuntungannya sendiri, seperti proses

pengiriman bahan baku terlambat, harga yang terkadang naik turun tanpa adanya keterangan yang jelas, kualitas produk yang kurang bagus dan pelayanan yang kurang memuaskan bagi pihak yang bekerja sama. Dengan bertambahnya calon *supplier* mengakibatkan pihak *management* kesulitan untuk memilih *supplier* bahan baku daging yang sesuai dengan kriteria perusahaan, karena pemilihan *supplier* masih dilakukan dengan cara manual sehingga menyebabkan pekerjaan menjadi kurang efisien.

Dari apa yang telah diuraikan diatas, penulis berasumsi bahwa pelaku usaha memerlukan adanya suatu sistem yang dapat membantu Kawasan Kuliner Sekar Mataram untuk memilih *supplier* bahan baku daging yang baik dari segi kualitas, pengiriman, kemudahan, harga, dan jarak. Adapun metode yang penulis rasa cocok untuk sistem tersebut adalah *Weight Aggregated Sum Product Assesment* atau biasa disingkat dengan WASPAS. Metode WASPAS merupakan metode yang cocok untuk diterapkan dalam pengambilan keputusan dengan berbagai kriteria, termasuk dalam selektifitas yang baik dalam menentukan suatu alternatif. Diharapkan dari penelitian ini dapat memberikan sebuah pemilihan yang ideal kepada Kawasan Kuliner Sekar Mataram dalam memilih *supplier* yang mensupply bahan baku penjualan restoran tersebut.

1.2 Perumusan Masalah.

Berdasarkan latar belakang diatas maka diperoleh rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang sistem pendukung keputusan untuk memilih *supplier* bahan baku menggunakan metode WASPAS di Kawasan Kuliner Sekar Mataram ?
2. Bagaimana mengimplementasikan Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Bahan Baku Daging Menggunakan Metode *Weighted Aggregated Sum Product Assesment* (WASPAS) ?

1.3 Tujuan Penelitian.

Berdasarkan rumusan masalah di atas, dapat didefinisikan tujuan dari penelitian diantaranya sebagai berikut :

1. Mampu merancang *prototipe* aplikasi berbasis web yang nantinya digunakan untuk memberikan sebuah keputusan rekomendasi pemilihan *supplier* bahan baku daging bagi Kawasan Kuliner Sekar Mataram.
2. Mampu mengimplementasikan sistem pendukung keputusan pemilihan *supplier* bahan baku daging berdasarkan kriteria perusahaan yang diinputkan ke dalam sistem.

1.4 Manfaat Penelitian.

Manfaat penelitian ini secara umum yaitu penggunaan sistem tepat sasaran dalam mempercepat waktu dalam pemilihan *supplier* bahan baku daging. Adapun manfaat penelitian secara khusus diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Membantu pihak *management* dalam mengambil keputusan pemilihan *supplier* bahan baku daging yang memberikan pelayanan dan kualitas terbaik pada pihak pelaku usaha.
2. Mengurangi kesalahan dalam pemilihan *supplier* bahan baku daging bagi Kawasan Kuliner Sekar Mataram.