

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Banyak cara untuk berbisnis, antara lain waralaba yang sudah menjadi tren wirausaha saat ini dan menjadi alternatif pengembangan usaha juga dikenal sebagai jalur distribusi yang sangat efektif untuk mendekatkan produk kepada konsumennya melalui tangan-tangan franchise. Waralaba atau franchising (dari bahasa Perancis untuk kejujuran atau kebebasan). Menurut peraturan pemerintah No. 42/2007, yang dimaksud waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba (Sulistyastuti, 2004).

Pada saat ini sudah banyak jenis product waralaba yang ada di Indonesia khususnya di Yogyakarta. Apalagi dengan banyaknya masyarakat Indonesia yang ingin mendapatkan keuntungan dengan usaha waralaba atau *franchise*. Mengingat perlu pengetahuan dan pengalaman tertentu untuk menjalani usaha, maka banyak orang yang lebih memilih usaha dengan sistem waralaba, karena usaha waralaba sudah memiliki standar dan merk tersendiri. Sehingga tidak harus mulai dari awal perancangan usaha dan prosedur awal lainnya. Bagi orang yang baru didunia usaha tentu akan mengalami kesulitan dalam memilih usaha waralaba yang tepat. Dalam memilih ada kriteria-kriteria yang dipertimbangkan dan masing-masing orang memiliki kriteria yang berbeda tingkat kepentingannya. Dengan banyaknya jumlah waralaba yang akan dipilih serta indikator kriteria yang banyak juga, maka perlu dibangun sebuah sistem pendukung keputusan yang akan membantu memutuskan waralaba yang akan dipilih.

Sistem pendukung keputusan merupakan sistem berbasis model yang terdiri dari prosedur dalam pemrosesan data dan pertimbangannya untuk membantu dalam mengambil keputusan. Metode yang dipilih adalah menggunakan adalah *Weighted*

Product yang lebih efisien karena waktu yang dibutuhkan dalam perhitungan lebih singkat.

Oleh karena itu, peneliti mengusulkan sebuah sistem baru menggunakan metode *Weighted Product* untuk membantu menentukan *product* waralaba yang dipilih berdasarkan kriteria-kriteria yang telah ditentukan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, rumusan masalah yang dapat didefinisikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana merancang sebuah sistem pendukung keputusan untuk mempermudah pemilihan *product* waralaba?
2. Bagaimana mengimplementasikan metode *Weighted Product* pada sistem penentuan *product* waralaba yang paling menguntungkan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk:

1. Merancang sebuah sistem pengambilan keputusan (SPK) untuk mempermudah penentuan *product* waralaba.
2. Dapat mengimplementasikan metode *Weighted Product* untuk membantu para calon pengusaha waralaba dalam melakukan pengambilan keputusan penentuan *product* waralaba.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah:

1. Sebagai sarana untuk membantu dalam menentukan *product* waralaba yang lebih memberikan keuntungan.
2. Menyediakan template preferensi mitra dan calon mitra *franchise*.

1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang sudah dijelaskan diatas, diperlukan batasan-batasan dalam penelitian yang dilakukan agar penelitian terfokus pada masalah yang ada. Adapun batasan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Jenis waralaba yang dipilih adalah hanya waralaba yang bergerak dalam bidang minuman, makanan, usaha *laundry*, otomotif, dan jasa kurir.
2. Kriteria penilaian yang digunakan terbatas dan sudah ditentukan berdasarkan kuesioner.