

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan ekonomi bisnis di era globalisasi saat ini semakin kompetitif. Hal ini tentu tidak lepas dari perkembangan akan ilmu pengetahuan dan teknologi yang terus mengalami perkembangan secara pesat. Perusahaan dituntut agar dapat terus berinovasi dan dapat memberikan pelayanan yang terbaik untuk mencapai kepuasan pelanggan dengan menjaga kualitas produk dengan harga yang bersaing sehingga membuat bisnis dapat tetap berjalan. Kualitas produk yang akan diberikan kepada pelanggan tentu diperhatikan dari sisi vendor atau penyedia barang untuk usaha ritel. Vendor sebagai penyedia tentu berperan penting dalam menentukan kualitas produk dan kelancaran proses jual beli usaha ritel. Maka dari itu pemilik usaha ritel perlu selektif dalam memilih vendor sebagai mitra bisnis.

Usaha berjenis ritel atau yang dikenal dengan penjualan produk secara eceran kepada konsumen akhir yang menggunakan untuk keperluan pribadi ataupun rumah tangga. Usaha ritel sendiri terdiri dari 2 jenis yaitu *modern* dan tradisional. Usaha ritel *modern* saat ini dikenal dengan nama *supermarket* yang dimana sistem penjualan ini menetapkan harga produk yang dijual dengan harga tetap atau tidak dapat terjadi kegiatan tawar-menawar. Sedangkan untuk usaha ritel berjenis tradisional, para pelanggan masih dapat melakukan kegiatan tawar-menawar dengan penjual untuk mendapatkan kesepakatan harga.

Toko Mutiara Indah yang berlokasi di Kota Sintang dan berjenis penjualan *Business to Business* (B2B) dan *Business to Customer* (B2C). Toko Mutiara Indah menjual berbagai kebutuhan seperti kosmetik, pakaian anak-anak, peralatan mandi, alat tulis kantor, dan mainan anak-anak. Toko Mutiara Indah berupaya untuk dapat memberikan pelayanan yang maksimal terhadap seluruh pelanggannya terutama pada pelayanan, harga, dan kualitas produk. Toko Mutiara Indah harus dapat menyediakan akan kebutuhan para pelanggannya seperti produk rumah tangga, kosmetik, dan pakaian dalam. Hal ini dilakukan untuk dapat mempertahankan loyalitas para pelanggan untuk terus berbelanja di Toko Mutiara Indah.

Pada permasalahan yang akan diteliti saat ini yaitu bagian proses pengadaan. Saat ini pengadaan dilakukan 2 hingga 3 kali dalam seminggu berdasarkan pengecekan stok barang yang dilakukan setiap 1 kali dalam sepekan oleh bagian gudang. Permasalahan yang sering terjadi adalah kesalahan dalam memilih vendor yang mengakibatkan barang yang diterima sering mengalami kerusakan/cacat, jumlah barang yang diterima kurang, barang tidak sesuai pesanan dan harga pada dokumen faktur yang tertera lebih tinggi dari harga yang telah

disepakati sebelumnya yang berdampak pada barang menjadi tidak tersedia dan membuat pemilik toko mengalami kerugian akibat harga modal barang mengalami kenaikan, hal ini disebabkan oleh pemilihan *vendor* hanya berdasarkan harga. Disisi lain, proses seleksi vendor yang berlangsung selama 1 hari, membuat proses pengadaan menjadi terhambat yang disebabkan proses seleksi vendor yang masih berjalan secara manual karena tidak memiliki data atribut vendor sebagai data pendukung dalam pemilihan. Hal tersebut tentu membuat proses penjualan menjadi terhambat karena ketidaktersediaan produk terhadap penjualan yang mengakibatkan potensi penurunan *profit*.

Dari permasalahan yang telah dijelaskan, Toko Mutiara Indah membutuhkan sebuah sistem yang dapat membantu dalam pemilihan vendor yang tepat sesuai dengan kebutuhan toko. Dengan begitu pemilik toko dapat menentukan vendor secara cepat dan tepat.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang yang telah dijelaskan, dapat diidentifikasi bahwa permasalahan yang dihadapi adalah sulitnya untuk menentukan vendor yang tepat dalam melakukan pengadaan barang.

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam melakukan analisis pemilihan vendor yang dimana penelitian berfokus pada pemilihan vendor yang tepat untuk kategori produk kecantikan dalam pengadaan barang pada Toko Mutiara Indah.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini yaitu merancang sistem yang dapat membantu pemilik Toko Mutiara Indah terkait pengambilan keputusan pemilihan vendor untuk melakukan pengadaan barang.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian bagi toko yaitu:

1. Dapat dengan mudah melakukan pemilihan vendor yang tepat.
2. Dapat dengan mudah menentukan alternatif vendor.

Manfaat penelitian bagi pembaca adalah pembaca dapat menjadi acuan sebagai penelitian selanjutnya dengan topik yang sama.

1.6 Metodologi Penelitian

Pengumpulan data dilakukan dengan beberapa metode, yaitu:

1. Wawancara

Proses wawancara untuk pengambilan data tersebut dilakukan kepada pemilik toko dan terdiri dari 2 tahap wawancara dengan melakukan pertemuan secara langsung. Pada tahap pertama, kegiatan wawancara membahas mengenai permasalahan yang dihadapi. Pada tahap kedua, dilakukan pembahasan mengenai proses bisnis mengenai permasalahan yang terjadi.

2. Observasi

Proses observasi yang dilakukan yaitu pada Toko Mutiara Indah sendiri dengan melihat bagaimana proses dari melakukan pengadaan barang hingga penerimaan barang. Kemudian melihat gudang penyimpanan barang yang terdiri dari barang yang akan dijual dan barang yang akan diretur karena adanya kesalahan dari vendor.

3. Studi Literatur

Pengumpulan data studi literatur dilakukan dengan membaca berbagai sumber-sumber lain baik dari buku maupun jurnal yang berkaitan dengan topik penelitian sebagai penunjuang kelancaran penelitian.

1.7 Sistematika Penulisan

1. Bab 1 Pendahuluan

Berisi penjelasan mengenai latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

2. Bab 2 Analisis Masalah

Berisi mengenai pembahasan masalah yang terjadi pada tempat studi kasus secara detil dan analisis solusi.

3. Bab 3 Pengelolaan Data dan Analisis

Berisi pengelolaan data yang diperoleh dari pengisian kuesioner oleh pemilik toko dan nantinya akan digunakan untuk analisis.

4. Bab 4 Spesifikasi Kebutuhan Perangkat Lunak

Berisi perancangan fungsi sistem yang terdiri dari *Data Flow Diagram* (DFD) dan *Entity Relationship Diagram* (ERD).

5. Bab 5 Perancangan Sistem dan Implementasi Sistem

Berisi perancangan sistem yang dibutuhkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi dan implementasi sistem sesuai dengan perancangan yang telah dilakukan ke dalam proses bisnis yang memiliki permasalahan.

6. Pengujian Sistem

Berisi pengujian sistem yang dilakukan para perancangan sistem yang telah dibuat dengan menggunakan metode *black-box testing*.

7. Kesimpulan dan Saran

Berisi kesimpulan dan saran yang diperoleh dari hasil pemecahan masalah dan saran bagi toko dan penelitian selanjutnya selanjutnya.