

**SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN UNTUK MENENTUKAN PRODUK
YANG AKAN DIJUAL DENGAN METODE ANP (ANALYTIC NETWORK
PROCESS)**

STUDI KASUS : PT. SOLUSI PERKAKAS INDONESIA



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Sarjana

FAHRIZAL ILHAM SALEH

11150639

Program Studi Sistem Informasi

STMIK Nusa Mandiri Jakarta

Jakarta

2019

ABSTRAK

Fahrizal Ilham Saleh (11150639), Sistem Pendukung Keputusan untuk Menentukan Produk yang akan Dijual dengan Metode ANP (Analytic Network Process)

Studi Kasus : PT. Solusi Perkakas Indonesia

Banyak perusahaan retail maupun non retail yang gagal dalam memasarkan produk yang mereka jual agar selalu menarik perhatian masyarakat untuk membelinya. Mereka harus mampu bersaing secara global dengan perusahaan lain yang terus berinovasi untuk memberikan yang terbaik kepada konsumennya. PT. SOLUSI PERKAKAS INDONESIA adalah salah satu perusahaan ritel yang menyediakan berbagai produk penjualan alat perkakas dan *stationery* dengan total tiga puluh ribu item yang dijual guna memenuhi kebutuhan konsumen akan kebutuhan mereka. Namun segelintir produk yang ada masih terdapat kekurangan seperti kurangnya minat konsumen untuk memilih produk tersebut, harga produk yang dipasarkan masih kalah saing dibandingkan toko perkakas dan alat tulis konvensional yang ada, serta ketidaktahuan masyarakat tentang produk yang dijual dari segi kualitas produk tersebut. Untuk menyediakan produk terbaik bagi konsumen serta bersaing dengan kompetitornya PT. SOLUSI PERKAKAS INDONESIA harus memperhatikan pemilihan produk yang mempunyai kualitas yang baik, harga yang dapat bersaing, jumlah ketersediaan yang memadai, serta proses pengadaan barang yang tepat waktu. Untuk dapat melakukan pemilihan produk yang tepat perlu adanya kriteria dan alternatif yang dapat menjawab kebutuhan konsumen. Metode yang akan digunakan untuk pemilihan produk didalam penelitian ini adalah metode ANP (*Analytical Network Process*). Penilaian performansi dilakukan pada 4 produk yang dijual yaitu Tools, Stationary, Lighting, dan Sanitary. Penilaian terhadap keempat produk tersebut menghasilkan rekomendasi produk terbaik yaitu *Tools* dengan skor atau bobot sebesar 0,4337.

Kata Kunci : *Analytic Network Process*, Produk, Penjualan

ABSTRACT

**Fahrizal Ilham Saleh (11150639), Decision Support System to Determine Products to be Sold with ANP (Analytic Network Process) Method
Case Study: PT. Solusi Perkakas Indonesia.**

Many retail and non-retail companies fail to market the products they sell to always attract the attention of the public for purchases. They must be able to compete globally with other companies that continue to innovate to provide the best for their customers. PT. SOLUSI PERKAKAS INDONESIA is one of the retail companies that provides a variety of products selling tools and stationery with a total of thirty thousand items sold to meet the needs of consumers for their needs. However, a handful of existing products are still lacking, as offered, to buy the product, the price of the product being marketed is still less competitive than existing conventional hardware and appliance stores, and public ignorance about the product being sold in terms of the quality of the product. To provide the best products for consumers and compete with its competitors, PT. SOLUSI PERKAKAS INDONESIA must pay attention to the selection of products that have good quality, competitive prices, appropriate quantities, and timely procurement of goods. To be able to make product choices that need to be considered and alternatives that can answer the needs of consumers. The method that will be used for product selection in this study is the ANP (Analytical Network Process) method. Performance evaluation is carried out on 4 products sold, namely Tools, Stationery, Lighting, and Sanitation. The value of these four products Improving the best product is a tool with a score or weight of 0.4337.

Keywords: Analytic Network Proces, Product, selling

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL SKRIPSI	i
LEMBARAN PERSEMBAHAN	ii
LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
LEMBARAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA	
ILMIAH	iv
LEMBARAN PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	v
LEMBARAN HAK CIPTA	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAKSI	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan	3
1.4 Metode Penelitian	4
1.4.1 Observasi	4
1.4.2 Wawancara	4
1.4.3 Studi Pustaka.....	5
1.5 Ruang Lingkup	5
1.6 Hipotesis	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
2.1 Tinjauan Pustaka	7
2.1.1 Pengertian Pengambilan Keputusan	7

	2.1.2 Produk	7
	2.1.3 ANP (Analytic Network Process)	8
	2.1.4 Matrix Perbandingan berpasangan	9
	2.1.5 Indeks Konsistensi	10
	2.2 Penelitian Terkait	12
	2.3 Tinjauan Organisasi	12
	2.3.1 Tinjauan Organisasi	13
	2.3.2 Struktur Organisasi	14
	2.3.3 Objek Penelitian	15
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	16
	3.1 Tahapan Penelitian	16
	3.2 Instrument Penelitian	17
	3.3 Metode Pengumpulan Data, Populasi dan Sampel Penelitian	18
	3.3.1 Metode Pengumpulan Data	18
	3.3.2 Populasi dan Sampel Penelitian	19
	3.4 Metode Analisis Data	21
BAB VI	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	22
	4.1 Pengumpulan data penelitian	22
	4.1.1 Data Primer	22
	4.1.2 Data Sekunder	23
	4.2 Pengolahan Kuisisioner	23
	4.3 Tahapan perhitungan ANP	28
	4.3.1 Perhitungan Manual	30
	4.3.2 Perhitungan SuperDecisions	40
BAB V	PENUTUP	43
	5.1 Kesimpulan	43
	5.2 Saran	44

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP
LEMBARAN KONSULTASI BIMBINGAN
SURAT KETERANGAN RISET
LAMPIRAN



DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, M., Ilhamsyah, & Hidayati, R. (2018). Penerapan Metode Analytic Network Process (Anp) Berbasis Android Sebagai Sistem Pendukung Keputusan Dalam Pemilihan Tempat Kos. *Journal Coding, Rekayasa Sistem Komputer Untan*, 6(03), 12–22.
- Anastasia, U., & Nurendah, Y. (2014). Pengaruh Kualitas Produk dan Citra Merek. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 5(7), 1–15.
- Darmawan, D. P. (2018). *Analytic Network Process* (edisi pert). yogyakarta: expert.
- Kusumawardani, D. M., & Sedyono, E. (2017). Sistem Informasi Manajemen Rantai Pasok Pariwisata Untuk Pembuatan Produk Wisata Pada Agen Tour dan Travel dengan Analisis Swot dan Metode Analytic Network Process). *Jurnal Sistem Informasi Bisnis*, 6(2), 177. <https://doi.org/10.21456/vol6iss2pp177-185>
- Lukman, M. D. (2014). Analisis Pengaruh Ekuitas Merek Terhadap Keputusan Pembelian dan Kepuasan Konsumen Produk Teh Botol Sosro Kemasan Kotak. *Jurnal Administrasi Bisnis (2014)*, 10(1), 64–81. <https://doi.org/ISSN:0216-1249>
- Nasution, A. B. (2018). PENERAPAN SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN DALAM MEMILIH RUMAH SAKIT BERSALIN DENGAN METODE ANP, 2(1), 73–83.
- Nofriansyah, D., & Saejon, D. (2017). *Multi Criteria decision making (MCDM) pada sistem pendukung keputusan*. (H. Ramdhani, Ed.). deepublish.
- Puspitasari, N. B., & Yancadianti, K. H. (2016). Analisa Pemilihan Supplier Ramah Lingkungan Dengan Metode Analytical Network Process (Anp) Pada Pt Kimia Farma Plant Semarang. *J@Ti Undip: Jurnal Teknik Industri*, 11(1), 1–8. <https://doi.org/10.12777/jati.11.1.1-8>
- Ranius, A. Y. (2015). Sistem pendukung keputusan penentuan destinasi wisata unggulan di kota palembang.
- Rumpuin, D., & Lawalata, V. O. (2015). ANALISIS KEPUTUSAN UNTUK PEMILIHAN MESIN PRODUKSI MENGGUNAKAN METODE ANALYTIC NETWORK PROCESS (ANP) (Studi Kasus pada UD. Pelangi) Delfi. *Jurnal Teknik Industri*, 09.
- Sundalangi, M., Mandey, S. L., & Jopie Jorie, R. (2014). Kualitas Produk, Daya Tarik Iklan, Dan Potongan Harga Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Pizza Hut Manado. *Jurnal EMBA*, 2(1), 313–324.

Suryadi, K., & Ramdhani, M. (2017). *Sistem Pendukung Keputusan*. (W. Anisah, Ed.) (1st ed.). Bandung: PT Remaja Rosdakarya Bandung.

Yulianti, E., & Damayanti, R. (2015). SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN UNTUK MENENTUKAN PENERIMAAN BEASISWA BAGI SISWA SMA N 9 PADANG DENGAN MENGGUNAKAN METODE AHP (ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS) Salah satu utama model AHP yang membedakannya dengan model-model pengambilan keputusan yang lainnya ad. *Jurnal TEKNOIF*, 3(2).

