

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kinerja perekonomian internasional selalu berfluktuasi (Yildirim dan Ivrendi, 2016). Kondisi ini memberikan dampak terhadap kinerja perusahaan. Perusahaan harus mengevaluasi kegiatannya agar dapat tetap bersaing dalam memenuhi permintaan pasar. Kegiatan yang dilakukan sebagian besar perusahaan manufaktur di Jawa Timur adalah mengurangi pengeluaran biaya. Pengeluaran biaya dilakukan dengan membeli produk dengan harga yang lebih murah dan tingkat kualitas produk yang masih dapat diterima. Untuk dapat mencari produk yang diinginkan, pencarian informasi produk dipermudah dengan berkembangnya teknologi informasi. Perusahaan manufaktur dengan mudah mencari informasi produk alternatif langsung dari pemilik produk.

Perilaku konsumen mempengaruhi perilaku pelaku industri yang menetapkan bisnis utama pada penjualan produk berkualitas terbaik. Dalam hal ini, produk berkualitas terbaik memiliki harga yang lebih tinggi. Peran pelaku industri dalam membantu memberikan saran, informasi, dan alternatif produk untuk konsumen mulai berkurang. Hal ini disebabkan oleh kemudahan konsumen dalam mencari informasi produk yang diinginkan melalui internet. Dengan kemudahan tersebut, konsumen tidak perlu bertanya maupun berkonsultasi kepada pelaku industri. Konsumen dapat langsung terhubung dengan pemilik produk. Pelaku industri perlu segera merespon perilaku konsumen dengan menentukan strategi yang tepat agar mampu mempertahankan keberlangsungan usaha.

Unit Kerja Mikro (UKM) Mikro Teknik adalah pelaku industri yang bergerak pada bidang bisnis penjualan perkakas potong berupa pahat, *holder* pahat, *end mill*, *tap*, mesin gerinda portabel, dan aksesoris permesinan. Produk yang ditawarkan merupakan produk pendukung kegiatan industri permesinan dengan kualitas terbaik. Wilayah usaha berada di Surabaya yang melingkupi Jawa Timur, Jawa Tengah, hingga Kalimantan. Beberapa pelanggan tetap merupakan industri besar seperti Gudang Garam, Ajinomoto, Platinum, dan lain-lain. Penjualan dilakukan dengan sistem *sales*, konsultasi, dan pelayanan purnajual. Sistem yang saat ini dijalankan dirasakan kurang maksimal karena kinerja bisnis menurun. Berkurangnya kinerja bisnis ditandai dengan berkurangnya penjualan selama 5

tahun terakhir. Saat ini UKM Mikro Teknik belum memiliki metode yang tepat untuk merumuskan strategi pengelolaan yang sesuai.

Penentuan keputusan strategi dilakukan oleh UKM Mikro Teknik membutuhkan banyak pertimbangan kriteria seperti harga, stok, dan sebagainya. Strategi yang diputuskan di UKM Mikro Teknik selama ini merupakan hasil perkiraan akan kriteria-kriteria tersebut yang dinilai berdasarkan perasaan. Hal ini merupakan pola penilaian subjektif yang tidak dapat diukur. Tingkat kepentingan suatu kriteria dengan kriteria yang lain tidak bisa diketahui dengan jelas. Tingkat kepentingan juga dapat berubah dari waktu ke waktu karena tingkat kepentingan tersebut tidak memiliki nilai/ukuran yang pasti.

Diperlukan pemilihan strategi yang tepat sehingga hasil keputusan tidak bersifat subjektif. Merujuk pada hal tersebut, pemilihan keputusan pada UKM Mikro Teknik memerlukan *Multi Criteria Decision Making* (MCDM). Permasalahan disusun berdasarkan tujuan, kriteria, dan alternatifnya. Data yang digunakan berupa angka yang dapat diukur perbedaan nilainya. Data tersebut digunakan untuk memilih keputusan kemudian diproses melalui metode pemilihan keputusan multi kriteria. UKM Mikro Teknik memberi data yang diperlukan dalam proses pemilihan multi kriteria berupa kriteria dan strategi yang dapat memenuhi permintaan konsumen. Data tersebut diproses dengan menggunakan metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP), *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS), dan integrasi AHP-TOPSIS. Pilihan strategi terbaik akan didapatkan melalui perhitungan tiap metode. Hasil pemilihan tersebut dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk menentukan keputusan strategi respon.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, UKM Mikro Teknik belum memiliki metode untuk mempertimbangkan suatu keputusan strategi dengan objektif. Pemilihan keputusan hanya didasari dengan intuisi dan pengalaman pemilik usaha. Proses pemilihan keputusan yang dilakukan selama ini tidak dapat diukur tingkat kepentingannya dan memiliki kecenderungan untuk berubah dari waktu ke waktu.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah memilih alternatif strategi di UKM Mikro Teknik. Hasil pemilihan alternatif strategi dari setiap metode diharapkan mampu menjadi

pertimbangan keputusan strategi respon yang akan dilaksanakan oleh UKM Mikro Teknik.

1.4. Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian merupakan data kinerja bisnis UKM Mikro Teknik selama 5 tahun terakhir (2012-2016).

