

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut I Nyoman Pujawan (2005) elemen terakhir yang masuk dalam klasifikasi *Supply Chain Management* adalah elemen Pengiriman/Distribusi. Salah satu kegiatan elemen Pengiriman/Distribusi adalah merencanakan jaringan distribusi. Elemen Distribusi dilaksanakan setelah rantai *supplier* dan manufaktur selesai. Kegiatan Distribusi adalah kegiatan penyaluran barang ke pelanggan melalui distributor. Salah satu bentuk distributor adalah *Reseller*. *Reseller* adalah pihak yang membeli produk dari manufaktur dan menjual produk tersebut ke konsumen (dictionary.cambridge.org).

Messenjah Clothing merupakan salah satu usaha kecil menengah yang berfokus pada produksi sandang. Messenjah berdiri dari tahun 2001 sampai sekarang dan beralamat di Jl. Tantular No.397 Yogyakarta. Selain mendistribusikan produk secara *offline*, Messenjah juga menggunakan media sosial diantaranya *Facebook, Twitter, Instagram, Line, dan Website*. Banyaknya permintaan produk diluar daerah Yogyakarta, mendorong pihak Messenjah untuk mendistribusikan produk melalui pihak *reseller*. Tujuan Messenjah menggunakan *reseller* adalah untuk memperluas jaringan penjualan produk. Pihak Messenjah menginginkan *reseller* yang dapat memasarkan produk sesuai dengan target penjualan dan membawa keuntungan bagi pihak Messenjah juga pihak *reseller*. Sebelum masuk ke dalam tahap memilih *reseller*, pihak Messenjah harus menyusun keuntungan-keuntungan yang bisa diberikan agar dapat menjadi daya tarik bagi *reseller*. Selain keuntungan, aturan-aturan yang berlaku bagi *reseller* juga perlu disusun. Aturan dan keuntungan bagi *reseller* selanjutnya disebut dengan sistem *reseller*.

Aturan dan keuntungan tiap sistem *reseller* beragam sesuai dengan kebutuhan penggunanya. Sistem *reseller* yang digunakan suatu usaha belum tentu cocok untuk usaha lainnya, sehingga diperlukan tahap pemilihan sistem *reseller* yang sesuai dengan usaha tersebut.

Pemilihan sistem *reseller* adalah salah satu pengambilan keputusan yang penting bagi perusahaan karena akan mempengaruhi pemilihan *reseller*, tingkat penjualan produk perusahaan, dan akhirnya berdampak pada keuntungan

perusahaan. Karena banyaknya sistem *reseller*, dibutuhkan alat bantu agar keputusan yang dipilih sesuai harapan.

Salah satu alat bantu dalam melakukan pengambilan keputusan adalah metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*). Metode AHP adalah metode pengambilan keputusan dalam situasi yang kompleks. Kondisi tersebut memberi nilai subjektif pada setiap alternatif berdasarkan tingkat kepentingan guna mendapatkan pilihan dengan tingkat prioritas. Penggunaan metode AHP pada pemilihan sistem *reseller* akan menghasilkan tingkat prioritas alternatif sistem *reseller*, sehingga peneliti dapat menentukan sistem *reseller* terbaik.

Kondisi saat ini yang menjadi masalah adalah Messenjah belum mampu merancang sistem *reseller*, sehingga usaha tersebut belum memiliki *reseller*. Hal ini dikarenakan terbatasnya sumber daya manusia. Maka, peneliti ingin berkontribusi untuk membantu Messenjah mendapatkan sistem *Reseller* terbaik yang dapat menguntungkan kedua pihak, khususnya pihak Messenjah sendiri. Untuk mendapatkan sistem *reseller* terbaik, peneliti membuat perancangan sistem *reseller* yang hasilnya berasal dari kombinasi antara keinginan pihak Messenjah dan sistem *reseller* usaha lain.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah yang sudah dijelaskan adalah Messenjah belum mampu merancang sistem *reseller* yang sesuai karena terbatasnya sumber daya, sehingga masalah yang akan dibahas adalah Bagaimana sistem *Reseller* yang sesuai untuk Messenjah.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menentukan sistem *Reseller* terbaik sesuai dengan kebutuhan Messenjah.

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah merupakan poin-poin penting untuk memfokuskan penelitian sehingga penelitian yang dilakukan tepat sasaran. Batasan masalah yang ada pada penelitian ini adalah:

- a. Penelitian dilakukan di UKM Messenjah Clothing Yogyakarta

- b. Usaha yang menjadi referensi identifikasi sistem *reseller* adalah jenis usaha yang bergerak di bidang sandang karena memiliki jenis usaha yang sama dengan Messenjah
- c. Kriteria dan Subkriteria pada metode AHP ditentukan melalui referensi sistem *reseller* usaha lain dan hasil wawancara dengan pihak Messenjah karena tidak terdapat penelitian terdahulu tentang perancangan sistem *reseller*
- d. Responden untuk proses wawancara dan pengisian kuesioner berasal dari satu orang responden, yaitu Pimpinan Messenjah karena beliau yang mengetahui semua proses bisnis yang ada
- e. Penggunaan Metode Konjoin hanya sampai pada tahap perancangan kombinasi atribut, dengan *outputnya* adalah *stimuli* karena proses awal metode selanjutnya membutuhkan *stimuli* sebagai *input*.
- f. Perancangan sistem *reseller* hanya melihat dari sudut pandang penjual, yaitu pihak Messenjah