

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tingginya permintaan akan hunian yang layak, terutama di kota-kota, mendorong pertumbuhan industri properti Indonesia. Salah satu perusahaan yang telah lama beroperasi di industri ini, terutama di Gresik, adalah PT Bumi Lingga Pertiwi (BLP Property). BLP Property didirikan pada tahun 1981 dan terkenal sebagai pengembang kawasan perumahan mandiri yang dilengkapi dengan pusat perbelanjaan, fasilitas kesehatan, dan taman. BLP Property terus mengembangkan inovasi dan layanan dengan tujuan meningkatkan kepuasan dan kepercayaan pelanggan. Dimana memiliki visi untuk memberikan pengalaman terbaik bagi calon pembeli hunian dengan berbagai kebutuhan dan kepentingan yang diinginkan, hal ini membuat BLP Property mendapatkan kepercayaan selama hampir 40 tahun, berkat kualitas produk dan pelayanan yang konsisten.

BLP Property juga telah membangun reputasi yang kuat selama hampir empat puluh tahun melalui pengembangan perumahan yang memenuhi kebutuhan berbagai segmen masyarakat. Namun, BLP Property menghadapi tantangan baru seiring dengan kemajuan teknologi dan perilaku konsumen yang berubah, yang semakin bergantung pada internet sebagai sumber informasi. Calon pembeli sekarang lebih sering memulai pencarian hunian melalui media digital seperti website perusahaan daripada survei lapangan. Akibatnya, perusahaan harus berubah dengan memanfaatkan teknologi informasi guna memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kepercayaan pelanggan.

Peluang pembeli hunian rumah tidak lagi hanya pergi ke kantor pemasaran untuk membeli properti seiring dengan kemajuan zaman dan kebutuhan yang semakin digital. Lebih mungkin bagi mereka untuk mencari informasi melalui media digital seperti website. Oleh karena itu, BLP Property berencana untuk membuat situs profil perusahaan yang informatif dan menarik secara visual untuk memberikan rasa percaya kepada calon pembeli dan membantu mereka memilih

rumah yang tepat. Diharapkan bahwa situs web akan berfungsi sebagai alat penting untuk mempromosikan reputasi positif dan profesionalisme perusahaan sambil memungkinkan calon pembeli melihat proyek-proyek yang telah dan sedang dikerjakan. Profil perusahaan sangat penting untuk menunjukkan profesionalisme dan mengangkat citra positif perusahaan [1]. Meningkatkan rasa kepercayaan calon pembeli terhadap developer rumah adalah dengan melihat proyek apa saja yang telah berhasil dikerjakan dan yang berjalan. Oleh sebab itu, dibuatlah web profil perusahaan yang mencakup banyak informasi didalamnya.

Salah satu fitur utama yang akan ditonjolkan dalam website ini adalah sistem pendukung keputusan pemilihan hunian ideal yang cocok dengan kriteria pembeli. fitur ini menjadi unggulan utama, karena konsumen bisa melihat dan memilih hunian apa yang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran. Sistem informasi yang dirancang untuk membantu, mendukung, atau mendukung proses pengambilan keputusan disebut sistem pendukung keputusan. [2]. Sistem Pendukung Keputusan digunakan untuk menghitung bobot dan kriteria yang mendukung untuk pengambilan keputusan seperti harga, jumlah kamar, jumlah kamar mandi, luas bangunan, luas tanah, fasilitas umum, fasilitas pribadi, lokasi, desain, dan jumlah lantai.

Sistem pengambilan keputusan ini akan menggunakan metode Analytical Hierarchy Process (AHP) dan Simple Multi Attribute Rating Technique Exploiting Ranks (SMARTER). Algoritma AHP berfungsi sebagai teknik otomatis dalam proses pengambilan keputusan [3]. Pada studi kasus ini digunakan untuk menentukan alternatif dari kriteria yang diinginkan oleh calon pembeli. Metode SMARTER adalah metode pengembangan atau modifikasi dari metode SMART. Pada penelitian sebelumnya oleh Astari et al. [4] Metode SMART hanya memiliki keakuratan sebesar 42.8%, tingkat akurasi ini tergolong rendah dikatakan pada penelitiannya metode ini menggunakan perhitungan yang sederhana. Maka dari itu penulis menggunakan metode pengotimasian yakni dengan metode SMARTER.

Oleh karena itu, untuk meningkatkan kepuasan dan kepercayaan konsumen, pengembangan situs profil perusahaan yang dilengkapi dengan Sistem Pendukung

Keputusan berbasis metode AHP-SMARTER diharapkan dapat menjadi solusi bagi BLP Properti. Website ini tidak hanya akan berfungsi sebagai alat untuk memasarkan produk, tetapi juga akan menjadi alat untuk membantu pelanggan memilih hunian yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi mereka. Pada akhirnya, BLP Properti akan mendapat manfaat dari hal ini karena akan meningkatkan daya saing perusahaan di pasar properti yang semakin kompetitif.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana cara untuk merancang sistem pendukung keputusan berbasis website dengan membandingkan berbagai macam rumah sesuai dengan kriteria yang diinginkan?
2. Bagaimana menerapkan metode AHP-SMARTER yang ada pada sistem pendukung keputusan?
3. Seberapa besar tingkat akurasi kevalidan sistem pendukung keputusan dari penggunaan dan penerapan metode AHP-SMARTER?

1.3 Fokus Penelitian

1. Sistem pendukung keputusan berfokus untuk menyeleksi hunian yang cocok untuk konsumen.
2. Kriteria yang digunakan harga, jumlah kamar tidur, jumlah kamar mandi, luas tanah, fasilitas, fasilitas umum, desain, jarak dari keramaian umum, jumlah lantai, luas bangunan.
3. Pembuatan website ini dibuat menggunakan bahasa PHP dengan framework laravel dan react. Untuk databasenya menggunakan MYSQL phpmyadmin.
4. Tidak membahas masalah keamanan.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan penjabaran pada latar belakang sebelumnya dapat memberikan tujuan penelitian skripsi ini, yaitu:

1. Membuat website sistem pendukung Keputusan dengan metode AHP-SMARTER.

2. Membangun sistem pendukung keputusan untuk menyeleksi hunian yang ideal untuk calon pembeli.
3. Menguji tingkat kevalidan sistem pendukung keputusan dari metode yang digunakan.

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, penelitian skripsi ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi pengembangan ilmu pengetahuan
 - a. Bagi penulis bermanfaat sebagai syarat akhir untuk lulus sebagai sarjana.
 - b. Bagi mahasiswa bermanfaat sebagai pengalaman dalam membuat sistem website untuk kedepannya menjadi yang lebih baik.
 - c. Studi ini akan menambah literatur tentang metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan *Simple Multi Atribute Rating Technique Exploiting Ranks* (SMARTER) dalam pembuatan sistem pendukung keputusan, khususnya dalam hal pemilihan hunian.
 - d. Penelitian ini dapat berfungsi sebagai landasan untuk penelitian lain, seperti penerapan metode AHP-SMARTER di bidang lain atau pembuatan metode yang lebih canggih.
2. Bagi perusahaan
 - a. Membantu dalam pengambilan keputusan yang lebih akurat. Sistem pendukung keputusan yang dikembangkan menggunakan metode AHP-SMARTER akan membantu perusahaan dalam menentukan hunian yang ideal untuk pembeli. Dengan demikian, keputusan yang diambil akan lebih terstruktur dan berbasis data.
 - b. Peningkatan efisiensi operasional. Sistem ini membuat proses evaluasi dan pemilihan hunian lebih cepat dan efisien, yang mengurangi waktu dan biaya yang diperlukan untuk analisis manual.
 - c. Pengembangan strategi pemasaran yang tepat sasaran. Perusahaan dapat membuat strategi pemasaran yang lebih sesuai dengan kebutuhan

pasar dengan bantuan sistem yang mengetahui lebih banyak tentang preferensi konsumen.

- d. Meningkatkan kepuasan pelanggan. Jika sistem dapat memberikan rekomendasi hunian yang tepat untuk kebutuhan pelanggan, pelanggan akan lebih puas.
- e. Menjadi daya saing perusahaan. Penggunaan teknologi seperti dan *Simple Multi Attribute Rating Technique Exploiting Ranks* (AHP-SMARTER) dalam proses bisnis dapat meningkatkan daya saing perusahaan properti karena membuat keputusan yang lebih baik dan lebih efisien.

Halaman ini sengaja dikosongkan