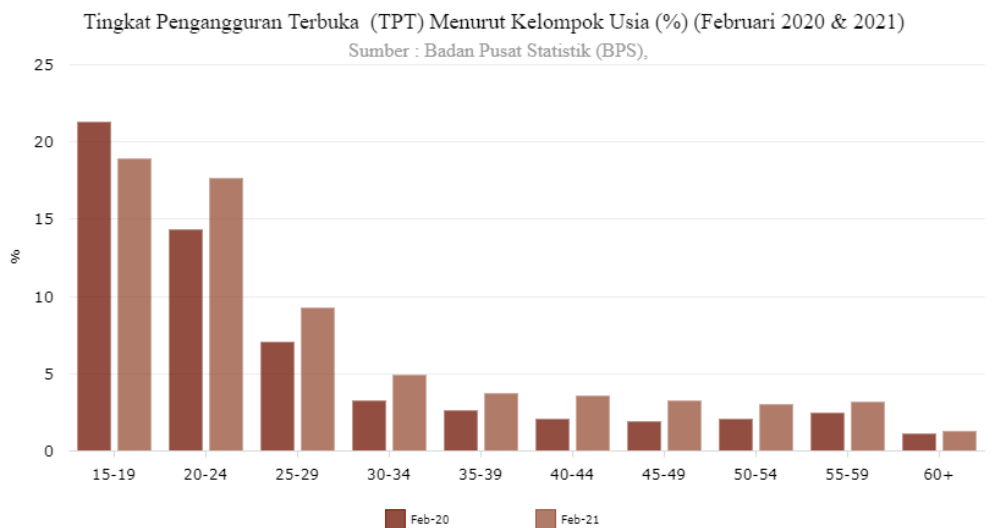


BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perekonomian Indonesia pada tahun 2021 diperkirakan mengalami penyusutan setelah penyebaran virus COVID-19 yang bermula dari Wuhan Tiongkok pada akhir tahun 2019 ke seluruh dunia. Beberapa mitra dagang Indonesia mengalami penyusutan akibat adanya pembatasan aktivitas dan pembatasan sosial berskala besar untuk menanggulangi penyebaran COVID-19. Pandemi COVID-19 membuat angka pengangguran semakin meningkat. Menurut catatan Badan Pusat Statistik (BPS) peningkatan pengangguran terbesar terjadi pada kelompok anak muda yang berusia 20-29 tahun. Berikut Gambar 1.1. grafik Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) Menurut Kelompok Usia (%) (Februari 2020 & 2021) :



Dkatadata.com

databoks

Gambar 1.1 Grafik Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT)

Masalah pengangguran merupakan salah satu masalah besar ekonomi yang menjadi penghambat pembangunan daerah karena akan menimbulkan masalah-masalah sosial lainnya (Yehosua,dkk, 2019). Menurut Yanuar (2009) pengangguran adalah keadaan di mana angkatan kerja yang ingin memperoleh pekerjaan tapi belum mendapatkannya.

Wirausaha merupakan kegiatan usaha atau bisnis mandiri dimana segala sumber daya dan upaya dibebankan kepada wirausahawan dalam menentukan cara produksi, memasarkan produk, mengatur permodalannya, menangani produk, maupun menyusun operasinya. Banyak sekali ditemui diluar sana orang bekerja sebagai wirausaha atau wiraswasta, pekerjaan jenis ini tentu banyak sekali peluangnya, selama calon wirausahawan bisa membaca peluang, maka kesempatan untuk mendapatkan uang juga lebih besar.

Beberapa jenis wirausaha yang bisa dilakukan diantaranya menjual jasa dan produk. Sebagai contoh, usaha di bidang jasa, usaha kuliner, usaha waralaba/*franchise*, usaha jual beli, dan usaha agronomis. Tentunya usaha-usaha tersebut memiliki beberapa faktor kelebihan dan kekurangan. Usaha dapat dilakukan dengan tepat jika wirausahawan dapat membaca peluang dan memiliki modal yang cukup untuk memulai bisnisnya. Modal tidak hanya berbentuk uang, tetapi bisa sumber daya manusia, keahlian dan lain-lain.

Dalam menjalankan usaha pasti ada risiko kegagalan. Baik yang memulai usaha dari nol maupun yang sudah berjalan. Kegagalan dalam usaha adalah salah satu hal yang paling ditakuti oleh pelaku usaha. Tidak ada wirausaha yang menginginkan sebuah kegagalan dalam menjalankan sebuah usaha, tapi kegagalan dapat terjadi karena beberapa penyebab diantaranya adalah takut mengambil risiko, perencanaan kurang matang, terlalu terburu-buru, tidak berani mencoba, mudah menyerah, dan tidak percaya diri. (Mekari, 2021)

Sistem pendukung keputusan yang dapat membantu dalam menentukan rekomendasi wirausaha yang tepat adalah metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)*. Metode AHP dapat menyelesaikan masalah banyak kriteria yang kompleks menjadi suatu hierarki. Masalah yang kompleks dapat diartikan bahwa kriteria dari suatu masalah yang begitu banyak, ketidakpastian pendapat dari pengambilan keputusan, struktur masalah yang belum jelas, pengambil keputusan lebih dari satu orang, serta ketidakakuratan data yang tersedia. (Julio Warmansyah, 2020 hal:56).

Dari uraian di atas, penyusun tertarik melakukan penelitian dengan judul "Penerapan Metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* untuk Menentukan Rekomendasi Wirausaha Kuliner di Daerah Perumahan". Dengan adanya sistem ini diharapkan dapat membantu masyarakat untuk menentukan rekomendasi wirausaha yang tepat untuk memperoleh kesuksesannya dan meminimalisir kegagalan wirausaha.

B. Permasalahan

Wirausaha dapat dilakukan dengan tepat jika wirausahawan dapat membaca peluang dan memiliki modal yang cukup untuk memulai bisnisnya. Namun tidak jarang juga wirausahawan mengalami kegagalan dalam melakukan usahanya. Berikut data beberapa orang wirausahawan di perumahan yang gagal dalam melakukan usahanya :

Tabel 1.1 Wirausahawan yang gagal dalam melakukan usaha

No	Wirausahawan	Jenis Usaha	Alasan Tutup Usaha	Banyaknya gagal
1	Wirausahawan A	1. Pop Ice 2. Sosis Bakar 3. Telur Agen	1. Kurang Peminat 2. Kurang Peminat 3. Tidak bisa bersaing	3 kali
2	Wirausahawan B	1. Peye kacang 2. Pepes Ayam	1. Pendapatan tidak sesuai 2. Kurang peminat	2 kali
3	Wirausahawan C	1. Bakso Mercon 2. Boci (Baso Aci)	1. Harga cabai yang naik turun, jadi modal tidak sebanding dengan pendapatan 2. Terlalu banyak saingan dengan merek yang lebih terkenal	2 kali
4	Wirausahawan D	1. Kripik Singkong 2. Kerupuk Gendar 3. Kue Gabin	1. Pendapatan tidak sesuai 2. Cuaca tidak mendukung 3. Kurang peminat	3 kali

Berdasarkan Tabel 1.1 tidak adanya kriteria dalam pengambilan keputusan saat memilih jenis usaha. Wirausahawan A pernah menjalankan usaha minuman pop ice, sosis bakar, dan telur agen tetapi mengalami 3 (tiga) kali kegagalan karena kurang peminat dan tidak bisa bersaing. Wirausahawan B pernah menjalankan usaha makanan peye kacang dan pepes ayam tetapi mengalami 2 (dua) kali kegagalan karena pendapatan tidak sesuai dan kurang peminat. Wirausahawan C pernah menjalankan usaha bakso mercon dan baso aci tetapi mengalami 2 (dua) kali kegagalan karena pendapatan tidak sesuai dan terlalu banyak pesaing. Wirausahawan D pernah menjalankan usaha kripik singkong,

kerupuk gendar dan kue gabin tetapi mengalami 3 (tiga) kali kegagalan karena pendapatan tidak sesuai, cuaca kurang mendukung dan terlalu banyak pesaing. Pemilihan terhadap setiap usaha tidak optimal karena hanya diukur berdasarkan pendapat, perasaan dan sering berubah-ubah. Maka, permasalahan yang timbul adalah ketika menjalankan usaha terjadi kegagalan usaha sampai beberapa kali.

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan yang timbul dalam penelitian ini dibagi menjadi dua bagian, yaitu :

a. Identifikasi Masalah

Berdasarkan permasalahan diatas maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Penentuan jenis wirausaha yang dilakukan belum tepat.
2. Proses dalam penentuan jenis wirausaha masih belum efektif.

b. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari permasalahan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah belum tepat dan efektif dalam menentukan jenis wirausaha kuliner. Pertanyaan penelitian yang dapat diajukan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan metode AHP untuk menentukan rekomendasi wirausaha yang tepat?
2. Berapa tingkat akurasi dan efektifitas metode AHP untuk menentukan rekomendasi wirausaha yang tepat?

C. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah menerapkan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* untuk menentukan rekomendasi wirausaha kuliner agar menjadi lebih optimal. Sementara tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Memperoleh rekomendasi wirausaha kuliner yang tepat di daerah perumahan.
2. Mendapatkan proses rekomendasi wirausaha kuliner yg efektif di daerah perumahan.
3. Mengembangkan prototype aplikasi dalam menentukan rekomendasi wirausaha kuliner di daerah perumahan.
4. Mengukur tingkat akurasi dan efektifitas penerapan metode AHP untuk rekomendasi wirausaha kuliner di daerah perumahan.

D. Spesifikasi Produk yang Diharapkan

Melalui penelitian ini diharapkan terciptanya produk berupa sistem pendukung keputusan untuk mempersingkat waktu dan mengoptimalkan proses penentuan rekomendasi wirausaha yang tepat dan efektif dengan menggunakan metode AHP dan teknik komputasi. Informasi yang didapat dari sistem ini diharapkan dapat membantu masyarakat di daerah perumahan untuk memilih peluang wirausaha yang tepat.

E. Signifikansi Penelitian

Dalam rangka mengembangkan penerapan teknik komputasi pemodelan AHP untuk menentukan rekomendasi wirausaha kuliner di daerah perumahan. Adapun manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini adalah :

1. Manfaat teoritis; untuk memberikan sumbangan pengetahuan penerapan model metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)*.
2. Manfaat praktis; untuk memudahkan masyarakat dalam memberikan keputusan dalam menentukan rekomendasi wirausaha.
3. Manfaat kebijakan; agar metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dan penerapannya dapat dijadikan rujukan dalam pengambilan keputusan didalam mengambil keputusan wirausaha.

F. Asumsi dan Keterbatasan

- a. Asumsi dari pengembangan ini yaitu sebagai berikut :
 1. Penelitian yang dilakukan memudahkan dalam proses menentukan rekomendasi wirausaha kuliner di daerah perumahan.
 2. Aplikasi yang dibuat akan membantu calon wirausahawan dalam menentuka rekomendasi wirausaha yang tepat.
- b. Pengembangan ini memiliki keterbatasan yaitu sebagai berikut :
 1. Pengembangan yang dilaksanakan hanya untuk mengetahui rekomendasi wirausaha di daerah perumahan.
 2. Data yang digunakan yaitu data UMKM yang ada di sekitar perumahan.
 3. Penelitian ini menggunakan metode AHP untuk menentukan rekomendasi wirausaha kuliner di daerah perumahan.

G. Definisi Istilah dan Definisi Operasional

1. *Franchise* : pemilik dari sebuah label, nama, hak paten dan produk yang memberikan lisensi ke pihak lain.
2. Kuliner : suatu bagian hidup yang berkaitan dengan konsumsi makanan sehari-hari karena setiap orang membutuhkan makanan yang sangat dibutuhkan dalam kehidupan sehari-hari.