# BAB I

**PENDAHULUAN**

## Latar Belakang Masalah

Teknologi informasi saat ini telah banyak digunakan dalam kegiatan perdagangan perusahaan, mulai dari input data, proses data hingga menyimpan data. Setiap transaksi yang dilakukan akan tersimpan dalam *database* perusahaan sehingga setiap harinya data akan terus bertambah. Hal ini membuat teknologi informasi memegang peranan penting dalam kegiatan perdagangan.

Transaksi jual beli yang dilakukan tentunya tidak terlepas dari kegiatan pemasaran. Untuk mengenalkan produk ke masyarakat, diperlukan kegiatan pemasaran sehingga terciptalah transaksi jual beli. Kegiatan pemasaran penting dilakukan oleh perusahaan karena produk yang ditawarkan dengan tepat dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dan juga meningkatkan kepuasan serta memenuhi kebutuhan *customer*. Untuk mengetahui produk yang tepat untuk ditawarkan, maka perusahaan harus dapat memproses data transaksi menjadi informasi yang berguna dalam penawaran produk.

Dalam dunia bisnis, *supplier* juga berperan dalam menentukan kesuksesan suatu perusahaan. *Supplier* adalah seseorang atau perusahaan yang menjual barang atau produk kepada perusahaan lainnya untuk menunjang kegiatan bisnis, contohnya seperti *supplier* yang memasok kertas ke perusahaan percetakan buku. Pemilihan *supplier* yang tepat akan sangat menguntungkan bagi perusahaan percetakan karena mempengaruhi kualitas barang yang disuplai sehingga hasil produksi juga dapat memuaskan pelanggan.

YIS Production merupakan perusahaan penyedia (*supplier*) buku lagu rohani Kristiani yang menyuplai buku lagu ke berbagai toko buku yang ada di Indonesia. Melalui wawancara, seringkali dalam menentukan produk yang akan ditawarkan atau dikirim ke toko buku, bagian administrasi merasa kesulitan karena kegiatan tersebut masih dilakukan secara acak. Hal ini tentunya tidak efektif karena produk tersebut mungkin tidak tepat untuk ditawarkan. Bagian administrasi juga belum mengetahui prioritas kriteria produk yang cocok untuk penawaran produk sehingga proses penentuan penawaran produk sulit dilakukan. Proses penentuan tersebut juga akan memakan waktu yang lama apabila dilakukan secara manual. Selain itu, hasil penawaran produk selalu berubah karena data transaksi perusahaan akan selalu bertambah.

Oleh karena itu, maka peneliti ingin membuat skripsi dengan judul “Implementasi Fuzzy Logic Pada Sistem Penawaran Produk Berbasis Web (Studi Kasus : YIS Production)”.

## Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, berikut merupakan identifikasi masalah dari penelitian ini :

1. Sulitnya menentukan produk yang akan ditawarkan.
2. Sulitnya menentukan prioritas kriteria yang cocok untuk menentukan penawaran produk.
3. Sulitnya melakukan perhitungan dalam menentukan penawaran produk.

## Batasan Masalah

Berikut merupakan batasan masalah dari penelitian ini :

1. Produk akan disajikan dalam bentuk peringkat sehingga terlihat prioritas produk.
2. Kriteria yang digunakan adalah penjualan dan stok gudang.
3. Proses perhitungan menggunakan rumusan logika.

## Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mempermudah menentukan produk yang akan ditawarkan.
2. Sebagai pendukung keputusan dalam menawarkan produk.

## Manfaat Penelitian

Bagi perusahaan, manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui urutan prioritas produk yang memenuhi kriteria untuk ditawarkan sehingga keputusan bisnis yang diambil tepat.
2. Meningkatkan penjualan produk secara optimal.

Bagi peneliti, manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Sarana untuk menerapkan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan.
2. Menambah wawasan pengetahuan teknologi.

Bagi masyarakat, manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Mendapatkan produk dengan mudah karena produk akan selalu tersedia di toko buku yang bekerja sama.