



## ABSTRAK

### SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN UNTUK PEMILIHAN WARALABA MENGUNAKAN METODE AHP & TOPSIS

Richie Imani  
18/430273/PA/18786

Waralaba dalam bisnis modern adalah sebuah metode pemasaran untuk memperluas distribusi ritel barang ataupun jasa dari pemilik waralaba kepada pewaralaba melalui kontrak, dimana pewaralaba setuju untuk mengoperasikan gerai layanan yang menampilkan dan memperdagangkan barang atau jasa milik pemilik waralaba. Dampak dari model kerjasama ini mengharuskan pewaralaba untuk membayar biaya awal dan biaya waralaba kepada pemilik waralaba. Banyaknya pilihan waralaba dengan berbagai pilihan modal awal dan biaya waralaba serta proyeksi keuntungan yang bersaing menjadi salah satu masalah bagi pengusaha yang ingin memulai bisnis dengan mengambil waralaba yang cocok dengan preferensi yang dimiliki oleh pengusaha.

Subjek pada penelitian ini adalah Waralaba. Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan metode kepustakaan dan kuisisioner. Sistem pendukung keputusan ini dibuat dengan metode AHP dan model TOPSIS.

Hasil penelitian diperoleh bahwa 1) Telah dibuatnya sistem pendukung keputusan untuk pemilihan waralaba dalam memenuhi dalam membantu pengambilan keputusan suatu merchant waralaba, 2) Kriteria prioritas yang dihasilkan sangat relevan dengan kebutuhan pelaku usaha dalam memilih waralaba, 3) Waralaba mendapatkan hasil rekomendasi waralaba dengan hasil dari penggabungan AHP dan TOPSIS, 4) Berdasarkan pengujian terhadap sistem pendukung keputusan tersebut dengan alpha test terhadap sepuluh responden dengan pertanyaan sebanyak 7 pertanyaan, maka diperoleh presentase nilai responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 60%, setuju sebanyak 40%, cukup setuju sebanyak 0%, kurang setuju sebanyak 0% dan tidak setuju sebanyak 0%. Selain itu juga didapatkan rata-rata kepuasan responden dalam menggunakan sistem pendukung keputusan tersebut yaitu sebesar 4,6 atau dalam kategori sangat puas.



## **ABSTRACT**

### **DECISION SUPPORT SYSTEM FOR FRANCHISE SELECTION USING THE AHP & TOPSIS METHOD**

Richie Imani  
18/430273/PA/18786

Ranchising in modern business is a marketing method to expand retail distribution of goods or services from the franchisor to the franchisee through a contract, where the franchisee agrees to operate a service outlet that displays and trades the franchisor's goods or services. The impact of this collaboration model requires franchisees to pay initial fees and franchise fees to the franchisor. The large number of franchise options with various choices of initial capital and franchise costs as well as competitive profit projections is one of the problems for entrepreneurs who want to start a business by taking a franchise that matches the entrepreneur's preferences.

The subject of this research is franchising. Data collection in this research used literature and questionnaire methods. This decision support system was created using the AHP method and TOPSIS model

The results of the research show that 1) A decision support system has been created for selecting franchises to fulfill the decision making of a franchise merchant, 2) The resulting priority criteria are very relevant to the needs of business actors in choosing a franchise, 3) Franchisees get franchise recommendation results with results from combining AHP and TOPSIS, 4) Based on testing the decision support system with an alpha test on ten respondents with 7 questions, the percentage of respondents who answered strongly agree was 60%, agreed was 40%, and quite agreed was 60%. 0%, 0% disagree and 0% disagree. Apart from that, the average satisfaction of respondents in using the decision support system was 4.6 or in the very satisfied category.