NIM : 512121230007

NAMA : TEGUH AGUNG PRABOWO

JURUSAN : SISTEM INFORMASI

MATAKULIAH : SISTEM PENUNJANG KEPUTUSAN

1. Tentukan dalam sebuah tabel input, proses dan outpu. Tentukan apa yang diperlukan untuk masing-masing sistem agar efektif dan efisien.
   1. Rumah Sakit

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tingkat | Input | Proses | Output |
| Individual | Status Pendidikan | .Mencari pelayanan Kesehatan lebih modern, *Standart Operating procedure Quality assurance Lobby –* Negosiasi Kuat | Status Kesehatan terpelihara  Pelayanan Bermutu  Alokasi dana pemerintah untuk Kesehatan besar |
| Pelayanan | Dokter vs Tenaga nonproffesional |
| Masyarakat | Anggota dewan yang berkomitmen kesehatan |

* 1. Universitas

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Input | Proses | Output |
| Learning Objective  Sarana/Pra sarana  Penjadwalan  Kurikulum | Learning Objective  Kegiatan Belajar Mengajar  Proses Perkuliahan  Evaluasi | Pemahaman |

* 1. Kantor Pos

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Input | Proses | Output |
| SDM  Supplier  Mitra | Logistics Service Provider  Promo | High Customer Order |

1. Perusahaan Anda sedang mempertimbangkan membuka cabang di Sumatera. Buat daftar aktifitas disetiap fase keputusan untuk membuka atau tidak membuka cabang!

Saya asumsikan perusahaan saya adalah bisnis makanan.

|  |  |
| --- | --- |
| **TAHAPAN SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN** | |
| Fase Intelegensi | Aktivitas yang dicakup biasanya menekankan pada identifikasi situasi dan peluang serta masalah. Inteligensi pada pengambilan keputusan terdiri dari pemindaian atau scanning lingkungan, baik secara terus-menerus atau intermiten.  Beberapa aktivitas yang termasuk dalam tahapan inteligensi ini adalah identifikasi peluang atau masalah, klasifikasi masalah, serta kepemilikan masalah. |
| Fase Design | adalah proses penemuan atau pengembangan dan menganalisa tindakan yang bisa dilakukan. Fase ini mencakup pemahaman pada masalah serta menguji solusi yang menjanjikan.  Beberapa contoh dari fase desain adalah memilih suatu prinsip pilihan, menghasilkan atau mengembangkan pilihan alternatif, serta mengkalkulasi hasil akhir. |
| Fase Pilihan | adalah tindakan dalam pengambilan keputusan secara kritis. Dalam fase ini, perusahaan atau organisasi akan membuat sebuah keputusan nyata dan mengambil komitmen guna mengikuti tindakan tertentu.  Fase pilihan ini mencakup pencarian, evaluasi, serta rekomendasi pada solusi yang sesuai untuk model. Solusi untuk model merupakan kumpulan nilai spesifik bagi sejumlah variabel keputusan pada sebuah alternatif yang sudah dipilih. |
| Fase Implementasi | adalah inisiasi pada hal baru dan bisa juga diartikan sebagai pengenalan pada perubahan. Fase implementasi sedikit sulit untuk didefinisikan karena memiliki proses panjang serta melibatkan batasan yang tidak terlalu jelas.  Yang pasti, pada fase implementasi ini dimaksudkan untuk memastikan solusi yang telah dipilih dan direkomendasikan dapat bekerja, tanpa memerlukan implementasi dari sebuah sistem komputer. |

1. Fase Intelegensi

Pada fase inteligensi untuk menentukan peluang usaha yang tepat terdiri dari sasaran organisasional, prosedur pemindaian dan penelitian, pengumpulan data, identifikasi masalah, kepemilikan masalah, klasifikasi masalah, pernyataan masalah yang ditunjukan pada table dibawah ini:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Tahapan** | **Hasil** |
| 1 | Sasaran organisasional | Menentukan peluang usaha yang tepat untuk para pelaku usaha yang akan membuka dengan modal minim. |
| 2 | Pengumpulan data | Pada hasil pengumpulan data yang dilakukan dengan teknik observasi dan wawancara kepada 30 pedagang makanan di temukan 18 jenis usaha makanan dan 5 kriteria yang menjadi pendukung untuk menetukan peluang usaha makanan yang tepat |
| 3 | Identifikasi masalah | 1. Beragam jenis usaha makanan yang ada saat ini sehingga menyulitkan untuk menentukan salah satu jenis usaha makanan yang tepat pada usaha mikro dan kecil.  2. Bagaimana membuat sistem penunjang keputusan untuk menentukan usaha makanan dengan menggunakan weighted product (WP)? |
| 4 | Kepemilikan masalah | Saya adalah seorang pengusaha pemula yang akan membuka usaha makanan namun sulit untuk menentukan usaha makanan yang tepat karena adanya beberapa kriteria yang menjadi pemicunya |
| 5 | Klasifikasi masalah | Klasifikasi masalah pada penelitian ini yaitu masalah sosial ekonomi, berupa banyaknya jumlah pengangguran sehingga di perlukannya lapangan kerja baru yang bisa di lakukan oleh pemula dengan modal minimal. |
| 6 | Pernyataan masalah | Beragam jenis usaha makanan yang ada saat ini sehingga menyulitkan untuk menentukan salah satu jenis usaha makanan yang tepat pada usaha mikro dan kecil sehingga diperlukannya aplikasi sistem pendukung keputusan untuk menentukan peluang usaha makanan yang tepat. |

1. Fase Design

Karena perusahaan saya adalah bisnis makanan yang pelanggan nya adalah dari kalangan menengah kebawah dan kebanyakan dari anak-anak milenial. Jadi saya pilihkan untuk membuka cabang dengan konsep milenial dan kekinian, agar pengunjung dapat menikmati kenyamanan serta kepuasan dalam memesan makanan.

1. Fase Pilihan

Pada fase pilihan untuk menentukan peluang usaha makanan yang tepat terdiri dari solusi untuk model, analisis sensitivitas, memilih alternatif terbaik yaitu dengan memasukan perhitungan Weighted Product (WP) untuk menentukan alternatif terbaik kemudian dilakukannya tahapan untuk rencana implementasi.

1. Solusi untuk modelyaitu dengan menggunakan perhitungan metode Weigted Product (WP)
2. Analisis Sensitivitas
   1. Alternatif terbaik yang hasilkan berdasarkan dari hasil nilai skala kepentingan.
   2. Perubahan nilai modal awal dapat mempengaruhi biaya operasional perbulan
   3. perubahan nilai biaya operasional dapat mempengaruhi nilai keuntungan
   4. perubahan nilai peminat dapat mempengaruhi nilai keuntungan.
   5. perubahan nilai pesaing dapat mempengaruhi hasil dari peluang usaha makanan yang tepat
3. Memilih alternatif terbaik
4. Fase Implementasi
5. Survei lokasi dengan acuan pesaing yang lebih rendah tetapi pengunjung dan penikmat makanan lebih banyak
6. Bangun cabang dengan konsep milenial dan cozy
7. Bangun social media agar mudah dicari dan memudahkan marketing
8. Recruitment pegawai dan training SOP
9. Buka Cabang Baru