

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Di era modern, permainan video tidak hanya berfungsi sebagai media hiburan, tetapi juga sebagai sarana pembelajaran. Perkembangan teknologi memunculkan inovasi baru, termasuk simulasi penjualan yang dapat digunakan sebagai alat promosi. Simulasi rekomendasi penjualan mobil menawarkan pengalaman yang imersif dan interaktif, memberikan pemahaman mendalam tentang dinamika pasar otomotif (Wellson and Atmojo 2024).

Perkembangan teknologi yang semakin hari semakin pesat, memunculkan banyak inovasi baru dari teknologi (Marta and Safitri 2021). Selama ini dalam melakukan promosi sebuah kendaraan banyak cara yang dapat dilakukan, misalnya dengan menggunakan brosur, banner, dan media sosial lainnya. Dengan simulasi ini merupakan sejenis sarana pembelajaran penjualan mobil dengan menggunakan simulasi penjualan mobil (Firmansyah et al. 2024). Dimana mobil sudah menjadi salah satu kebutuhan utama banyak orang simulasi penjualan mobil menjadi semakin penting dengan berkembangnya industri otomotif dan semakin kompleksnya proses pembelian mobil (Marta and Safitri 2021).

Simulasi adalah proses merancang model sistem nyata dan melakukan eksperimen dengan model tersebut untuk memahami perilaku sistem. Simulasi tidak hanya menghibur, tetapi memberikan pemahaman yang lebih baik tentang dinamika pasar otomotif, negosiasi, dan strategi penjualan yang efektif. Simulasi penjualan kendaraan juga dapat menjadi alat pembelajaran yang efektif bagi pemain yang tertarik dengan industri otomotif atau ingin memperdalam pengetahuan tentang bisnis dan pemasaran (Fajar Fadilah et al. 2022).

Salah satu aspek menarik dari simulasi penjualan mobil adalah menciptakan kembali pengalaman dunia nyata (Aribowo and Avianto 2023). Pemain dapat belajar dari kesalahan, mencoba strategi baru, dan melihat hasilnya tanpa

menghadapi konsekuensi finansial yang nyata. Hal ini menjadikan simulasi ini alat yang sangat berguna bagi pemula yang ingin terjun ke industri otomotif atau meningkatkan keterampilan penjualan dan pemasaran. Simulasi penjualan kendaraan juga menawarkan kesempatan bagi pemain untuk mengembangkan keterampilan sosial dan komunikasi (Rusmawan 2024). Pemain harus berinteraksi dengan pelanggan dalam permainan, serta menawarkan solusi yang memuaskan. Ini dapat membantu pemain meningkatkan kemampuan dalam bernegosiasi, membangun hubungan dengan pelanggan, dan mengelola konflik.

Hampir setiap orang membutuhkan mobil, produsen terus berusaha memenuhi permintaan konsumen dengan memproduksi mobil dalam skala besar. Dalam keseluruhan, simulasi penjualan kendaraan tidak hanya menyediakan hiburan yang menyenangkan, tetapi juga merupakan alat pembelajaran yang berharga bagi pemain dan calon pegawai yang tertarik dengan industri otomotif atau ingin memperdalam keterampilan dalam penjualan, pemasaran, dan dapat menggambarkan atau menyimulasikan proses terjadi penjualan kendaraan mobil (Setiawan 2020).

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Dari latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dirumuskan semua permasalahan yang akan dibahas, yaitu:

1. Minimnya pengetahuan pegawai dan calon pegawai mengenai sistem penjualan mobil, khususnya yang menggunakan algoritma Technique For Others Reference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS).

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Tujuan utama dari penelitian ini adalah memberikan rekomendasi proses yang terjadi di industri otomotif, khususnya dalam penjualan mobil, sehingga dapat mengedukasi pegawai dan calon pegawai.

#### 1.4 Batasan Masalah

1. Penelitian ini akan fokus pada pengembangan simulasi penjualan untuk memberikan gambaran mengenai proses yang ada di industri otomotif khususnya di bagian penjualan mobil, yang nantinya dapat mengedukasi pegawai dan calon pegawai.
2. Simulasi ini akan menggunakan metode Game Development Life Cycle (GDLC) dalam proses pembuatannya dan menerapkan Technique For Others Reference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) untuk memberikan rekomendasi penjualan mobil.
3. MySQL akan digunakan untuk media penyimpanan dan akan terintegrasi oleh simulasi penjualan mobil.
4. Simulasi ini akan dibuat menggunakan godot engine dan menggunakan grafis 2d.

