

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 LATAR BELAKANG MASALAH**

Pemberian *reward* karyawan merupakan suatu faktor yang sangat penting bagi karyawan akan tetapi seringkali proses pemberian *reward* pada perusahaan hanya didasarkan pada faktor tertentu saja, yaitu jumlah penjualan atau jumlah hasil yang diberikan karyawan kepada perusahaan. Namun demikian masih terdapat banyak faktor lainnya untuk menilai seseorang untuk proses pemberian *reward* seperti daya tahan, ketekunan dan ketelitian atau keahliannya. Faktor-faktor tersebut dapat dikelola oleh sebuah sistem yang dapat membantu untuk pengambilan keputusan [1].

PT. Mega Wahana Pesona Jambi merupakan salah satu perusahaan di kota Jambi yang bergerak di bidang penjualan sepeda motor dan *spare part* motor. Dalam penjualan PT. Mega Wahana Pesona Jambi memiliki 28 *sales*. PT. Mega Wahana Pesona Jambi dalam menentukan pemberian *reward* setiap 1 bulan sekali kepada *sales* untuk memacu semangat karyawan dalam meningkatkan dedikasi dan kinerjanya belum maksimal dalam pelaksanaannya. Proses pemberian *reward* *sales* dimulai dari Admin perusahaan mendata karyawan-karyawan bagian *sales* yang masih bekerja kemudian melakukan penilaian berdasarkan kriteria kemampuan dalam bekerja, total penjualan, jumlah barang terjual, kedisiplinan dan absensi. Kemudian pimpinan perusahaan melakukan pemilihan untuk *sales* yang mendapatkan *reward* dengan hasil pemikiran sendiri tanpa melihat hasil

penilaian dan hasil diserahkan kepada HRD untuk ditempel pengumuman hasil pemberian *reward* untuk *sales* yang terpilih.

Dari sistem yang sedang berjalan dalam disimpulkan terjadinya kendala yaitu proses pemberian *reward* sales yang tidak transparan dan terkadang yang dipilih berdasarkan keinginan dari pihak pimpinan bukan berdasarkan kriteria yang ada sehingga terjadinya ketidakpuasan dan kecemburuan sosial untuk karyawan yang telah bekerja dengan baik untuk perusahaan dan belum adanya sistem yang terkomputerisasi untuk pemberian *reward* sales yang membantu perusahaan untuk menentukan karyawan yang layak mendapatkan *reward*.

Dengan adanya Sistem Pendukung Keputusan dapat membantu PT. Mega Wahana Pesona Jambi dalam pemberian *reward* sales. Sistem Pendukung Keputusan (SPK) atau *Decision Support Systems* (DSS) adalah sistem informasi interaktif yang menyediakan informasi, pemodelan, dan pemanipulasian data yang digunakan untuk membantu pengambilan keputusan yang semi terstruktur dan situasi yang tidak terstruktur di mana tak seorang pun tau secara pasti bagaimana keputusan seharusnya dibuat [2]. Sistem pendukung keputusan memberikan manfaat dapat menghemat waktu dalam pengambilan keputusan, mengurangi biaya yang perlu dikeluarkan dan sistem pendukung keputusan telah digunakan di dunia usaha untuk pemberian *reward* sales.

Beberapa peneliti mengimplementasikan sistem pendukung keputusan untuk pemilihan *reward* sales diantaranya : Suryanto dan Safrizal [3] menggunakan metode SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*) dikarenakan dapat menilai kinerja karyawan dengan melakukan perbandingan

sehingga dapat menampilkan pemilihan karyawan yang layak terpilih untuk mendapatkan *reward* atau bonus. Menurut Yunitarini [4] menggunakan SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*) dikarenakan pendekatan SMART memungkinkan untuk penyaringan informasi sesuai preferensi pengguna dengan cara mengidentifikasi pengaruh dari beberapa atribut sehingga dapat memilih karyawan yang cocok untuk menjadi karyawan terbaik. Menurut Hidayat, dkk [5] menggunakan SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*) yang menjelaskan sistem dapat memberikan hasil untuk pemilihan karyawan terbaik dan juga perhitungan yang gampang untuk dipelajari dan hasil yang lebih cepat dan akurat.

Oleh karena itu PT. Mega Wahana Pesona Jambi membutuhkan sistem pendukung keputusan untuk dapat melakukan penilaian karyawan sebagai sales berdasarkan kriteria yang digunakan sehingga dapat menentukan sales yang layak dipilih untuk mendapatkan *reward* dengan menggunakan kriteria yang telah disetujui oleh pimpinan perusahaan melalui wawancara. Dan dalam pembuatan sistem pendukung keputusan ini, penulis ingin menggunakan metode SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*) karena memiliki kelebihan dapat mengetahui dengan cepat status akhir atau hasil keputusan yang terdapat urutan dari tertinggi ke terendah sehingga mudah mendapatkan alternatif pilihan untuk pemilihan karyawan yang layak mendapatkan *reward* [6]. Pada penelitian ini, peneliti menambahkan perbandingan nilai karyawan berdasarkan kriteria dan hasil akhir pemilihan karyawan yang layak mendapatkan *reward* dalam bentuk grafik sehingga mudah untuk melihat dan menganalisis hasil keputusan yang didapat

Berdasarkan uraian permasalahan maka penulis ingin memberikan solusi dengan penelitian yang berjudul “**Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Pemberian *Reward* Sales Pada PT. Mega Wahana Pesona Jambi**”.

## **1.2 PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan pokok, yaitu :

1. Bagaimana menganalisis sistem seleksi pemberian reward sales pada PT. Mega Wahana Pesona Jambi ?
2. Bagaimana merancang sistem pendukung keputusan pemberian *reward* sales menggunakan metode SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*) menggunakan bahasa pemrograman PHP dan DBMS MySQL ?

## **1.3 BATASAN MASALAH**

Agar penelitian ini dapat berjalan dengan baik dan terarah, penulis menetapkan ruang lingkup penelitian meliputi :

1. Metode yang digunakan dalam sistem pendukung keputusan pemberian *reward* sales menggunakan metode SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*) pada PT. Mega Wahana Pesona Jambi
2. Penelitian membahas mengenai sistem pendukung keputusan menggunakan kriteria yang didapat dari wawancara dengan pihak manager perusahaan dan telah disetujui, antara lain :

- a. Kemampuan dalam bekerja, dimaksud kemampuan sales dalam memberikan hasil laporan harian dan bulanan kepada pimpinan sales sehingga dapat dinilai hasil kerja sales.
  - b. Total penjualan dimaksud akumulasi total nominal penjualan sales selama 1 bulan.
  - c. Jumlah pelanggan, dimaksud jumlah pelanggan yang membeli dengan sales selama 1 bulan.
  - d. Kedisiplinan, dimaksud sales yang mematuhi aturan-aturan perusahaan dan jika ada terjadi pelanggaran akan diberikan point-point sesuai aturan yang akan dihitung totalnya setiap tahun.
  - e. Absensi., dimaksud jam masuk sales apakah tepat waktu atau terlambat dan akan dihitung total waktu keterlambatan sales yang akan diberi rating penilaian.
3. Perancangan aplikasi menggunakan *framework codeigniter* PHP dan DBMS MySQL.
  4. Pemodelan sistem yang dirancang menggunakan UML (*Unified Modeling Language*), seperti *use case diagram*, *activity diagram*, *class diagram* dan *flowchart*

#### **1.4 TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN**

### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis, yaitu :

1. Menganalisis sistem seleksi pemberian reward sales pada PT. Mega Wahana Pesona Jambi
2. Merancang sistem pendukung keputusan pemberian *reward* sales pada PT. Mega Wahana Pesona Jambi menggunakan dengan metode SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*) menggunakan *framework laravel* PHP dan DBMS MySQL

### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dalam melakukan penelitian ini, yaitu :

1. Bagi perusahaan, memberikan rekomendasi dalam pengambilan keputusan untuk menentukan sales yang layak mendapatkan *reward* dan membantu pimpinan PT. Mega Wahana Pesona Jambi dalam menentukan hasil secara transparan (secara terbuka)
2. Bagi karyawan, mendapatkan hasil keputusan pemberian *reward* berdasarkan kinerja dari kriteria yang digunakan dan mendapatkan hasil yang transparan

## **1.5 SISTEMATIKA PENULISAN**

Untuk mempermudah dalam memahami penulisan laporan penelitian ini, maka penulis sajikan sistematika penulisan ini sebagai berikut :

**BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini, terdiri atas latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

**BAB II : LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini, memuat konsep-konsep teoritis yang digunakan sebagai kerangka atau landasan yang digunakan untuk mendukung pemahaman terhadap penelitian yang penulis lakukan. Berupa pengertian dan mengenai perancangan sistem, sistem pendukung keputusan, *reward*, karyawan, SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*), alat bantu pengembangan sistem dan alat bantu perancangan sistem.

**BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Dalam bab ini, menjelaskan kerangka kerja penelitian, metode SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*), metode pengumpulan data, metode pengembangan sistem dan alat bantu penelitian.

**BAB IV : ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM**

Dalam bab ini, menjelaskan gambaran umum perusahaan, analisis sistem yang telah ada, analisis kriteria dan perhitungan pemberian *reward* sales dengan metode SMART, analisis kebutuhan sistem, perancangan sistem, perancangan *input* dan *output*, perancangan struktur data dan perancangan algoritma program.

**BAB V : IMPLEMENTASI DAN PENGUJIAN SISTEM**

Dalam bab ini, menjelaskan hasil dari implementasi perangkat lunak yang telah dibuat, pengujian perangkat lunak dan memberikan rekomendasi berdasarkan hasil analisis yang ada.

**BAB VI : PENUTUP**

Dalam bab ini, mendeskripsikan kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan hasil penelitian yang penulis lakukan ini.



