

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Dalam sebuah organisasi atau perusahaan karyawan merupakan elemen yang paling utama [1]. Oleh karena itu banyak sekali perusahaan yang memberikan apresiasi atau penghargaan pada karyawannya, ini bertujuan untuk memotivasi karyawan supaya dapat meningkatkan prestasi kerjanya [2]. Dalam pemberian bonus atau *reward* kepada karyawan oleh perusahaan merupakan salah satu bukti penghargaan dari perusahaan agar memacu motivasi karyawan untuk dapat lebih meningkatkan kinerjanya [3].

Pemberian bonus atau *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 [4]. Namun demikian masih terdapat banyak faktor lainnya untuk menilai seseorang untuk proses pemberian *reward* seperti daya tahan, ketekunan dan ketelitian atau keahliannya [5]. Pengambilan keputusan pada perusahaan membutuhkan faktor-faktor tersebut agar dapat dikelola oleh sebuah sistem yang dikenal sistem pendukung keputusan [6].

PT. Catur Sentosa Elektrik Jambi merupakan salah satu perusahaan di kota Jambi yang bergerak di bidang penjualan produk elektronik seperti regulator gas, lampu LED, kipas angin, pipa listrik, kabel listrik, dan lainnya yang berlokasi di

Talang Banjar, Kecamatan Jambi Timur, Kota Jambi - 36121. Dalam penjualan PT. Catur Sentosa Elektrik Jambi memiliki 28 *sales*. PT. Catur Sentosa Elektrik 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*.

Sistem pendukung keputusan merupakan suatu sistem informasi spesifik yang ditujukan untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan persoalan yang bersifat semi terstruktur [7]. Salah satu metode sistem pendukung keputusan yaitu SMART (*Simple Multi Attribute Rating*

Technique) lebih banyak digunakan karena kesederhanaanya dalam merespon kebutuhan pembuat keputusan dan caranya menganalisa respon. Analisa yang terlibat adalah transparan sehingga metode ini memberikan pemahaman masalah yang tinggi dan dapat diterima oleh pembuat keputusan salah satunya untuk pemberian *reward* [8].

Dan untuk mendapatkan referensi metode sistem pendukung keputusan yang digunakan penulis melakukan pengamatan dengan jurnal penelitian sejenis menggunakan metode SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*), antara lain : Yunitarini [9] menjelaskan hasil pemilihan untuk penyiar radio terbaik yang dinilai berdasarkan kriteria sehingga hasil dapat diterima oleh penyiar radio dan dapat diakses penyiar sendiri untuk melihat hasil perhitungan. Jannah dan Lusiana [10] menjelaskan hasil akhir penerimaan karyawan dengan penilaian berdasarkan ranking tertinggi sehingga mendapatkan karyawan yang cocok untuk diterima pada perusahaan. Suryanto dan Safrizal [6] menjelaskan sistem pendukung keputusan membantu memberikan hasil atau rekomendasi pemilihan karyawan teladan menjadi transparan dan dihitung berdasarkan dari kinerja karyawan.

Oleh karena dari permasalahan yang terjadi dan hasil penelitian sejenis, maka penulis mengusulkan kepada PT. Catur Sentosa Elektrik Jambi untuk merancang sistem pendukung keputusan menggunakan metode SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*) yang dapat menentukan karyawan yang layak mendapatkan *reward* dengan hasil yang cepat, tepat dan transparan sehingga mengurani terjadinya kecemburuan atau ketidakpuasan karyawan.

Berdasarkan dari permasalahan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian guna mencari solusi yang tepat. Penulis menuangkan dalam Tugas Akhir yang berjudul **“Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Pemberian *Reward Sales* Pada PT. Catur Sentosa Elektrik Jambi Dengan Metode SMART”**.

1.2 PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan permasalahan yang terjadi untuk pengolahan data penentuan pemberian *reward sales* masih kurang efektif dan membutuhkan waktu yang relatif lama dikarenakan data yang banyak dan pemilihan pemberian *reward sales* yang subjektif berdasarkan keputusan dari pimpinan perusahaan sehingga pemberian *reward sales* menjadi tidak tepat pada sasarannya. Dari merumuskan masalah maka terdapat pertanyaan penelitian yaitu :

1. Bagaimana menganalisis sistem yang sedang berjalan untuk pemberian *reward sales* pada PT. Catur Sentosa Elektrik Jambi ?
2. Bagaimana merancang sistem pendukung keputusan pemberian *reward sales* pada PT. Catur Sentosa Elektrik Jambi menggunakan metode SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*) ?”.

1.3 BATASAN MASALAH

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

1. Penelitian membahas mengenai sistem pendukung keputusan menggunakan kriteria yang didapat dari wawancara dengan pihak pimpinan 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.
2. Perancangan aplikasi menggunakan *framework laravel* PHP dan DBMS MySQL.
3. 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 yang sedang berjalan untuk pemberian *reward sales* pada PT. Catur Sentosa Elektrik Jambi.
2. Merancang sistem pendukung keputusan pemberian *reward sales* pada PT. Catur Sentosa Elektrik Jambi menggunakan metode SMART (*Simple Multi Attribute Rating Technique*)

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. Catur Sentosa Elektrik 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.