

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi informasi yang semakin pesat telah menuntut kita untuk meningkatkan potensi diri agar dapat mengetahui dan memahami teknologi yang sedang berkembang dan dapat beradaptasi terhadap perubahan yang terjadi sesuai dengan bidang masing-masing. Perkembangan teknologi memberikan pengaruh besar terhadap berbagai aspek kehidupan di dunia, mulai dari berbagai masyarakat baik individu, organisasi, maupun instansi lainnya yang salah satunya adalah dalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan sangatlah penting bagi perusahaan, dikarenakan sangat berpengaruh pada strategi yang akan dilaksanakan pada perusahaan untuk dimasa yang akan datang. Seperti laporan perusahaan yang penting sebagai media informasi sehingga, bila disalahgunakan akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan ataupun organisasi, oleh karena itu seharusnya dalam berbagai kegiatan memerlukan adanya informasi yang akurat agar menambah pengetahuan manusia sehingga dapat menghadapi kendala-kendala yang terjadi.

Pada PT Lautan Berlian Utama Motor adalah Dealer Kendaraan bermotor merek Mitsubishi yang memiliki jaringan pelayanan, penjualan, perawatan kendaraan, dan suku cadang. Salah satu kegiatan usaha yang ada di PT Lautan Berlian Utama Motor yaitu penjualan. Sistem penjualan dalam perusahaan ini dilakukan oleh sales, dimana para sales mempromosikan dan menawarkan kendaraan kepada pelanggan. Perusahaan ini telah menetapkan kebijakan untuk para sales, pada setiap bulannya akan ada sales berprestasi dan dibuatkan laporan

yang akan diserahkan kepada sales manajer dan CEO. Pemilihan sales berprestasi diadakan sebagai suatu pemberian penghargaan terhadap sales yang telah memenuhi syarat penjualan terbanyak dan sebagai tanda terimakasih perusahaan atas kerja keras sales tersebut. Saat ini dalam pengambilan keputusan untuk memilih sales berprestasi pada PT Lautan Berlian Utama Motor masih dilakukan dengan cara musyawarah, yang hanya ditentukan dengan melihat hasil penjualan terbanyak dan terkadang terjadi perdebatan karena banyak sales yang menjual kendaraan sama rata dan hal tersebut membutuhkan waktu cukup lama. Oleh karena itu, dalam upaya membantu menganalisis pengambilan keputusan sales berprestasi, diperlukan sebuah model sistem pendukung keputusan terkomputerisasi yang dapat memberikan kemudahan dalam menganalisis data yang multi-kriteria.

Sistem Pendukung Keputusan (SPK) merupakan salah satu solusi perusahaan yang membantu melakukan pengambilan keputusan dan mempunyai kemampuan analisa dalam pemilihan sales berprestasi. Pembuatan SPK merupakan suatu sistem informasi berbasis komputer yang menghasilkan berbagai alternatif keputusan untuk membantu manajemen dalam menangani permasalahan tidak terstruktur (Pratiwi, 2016). Untuk merancang suatu sistem pendukung keputusan, dibutuhkan suatu metode perhitungan yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan dengan multi-kriteria. Beberapa metode yang pernah diusulkan ialah metode *Weighted Product* (WP) dan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Dari beberapa metode yang pernah diusulkan tersebut, metode *Simple Additive Weighting* (SAW) memiliki kelebihan yang terletak pada kemampuannya untuk melakukan penilaian secara lebih tepat, karena didasarkan

pada nilai kriteria dan bobot preferensi yang sudah ditentukan, selain itu SAW juga dapat menyeleksi alternatif terbaik dari sejumlah alternatif yang ada karena adanya proses perankingan setelah menentukan bobot untuk setiap atribut (Hasabi, 2017).

Metode *Simple Additive Weighting* (SAW) yang terbukti memiliki kinerja yang sangat efektif terhadap data-data yang nilainya berupa kisaran dalam jangkauan nilai tertentu yang dilanjut kan dengan proses perankingan. Untuk itu dalam penelitian ini menerapkan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW) dalam Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Sales Berprestasi pada PT Lautan Berlian Utama Motor. Sistem ini diharapkan dapat membantu admin sales dalam mengambil keputusan pemilihan sales berprestasi setiap bulan (Noordiana, 2011).

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahanya yaitu: Bagaimana menerapkan metode SAW dalam sistem pendukung keputusan pemilihan sales berprestasi pada PT.Lautan Berlian Utama Motor?

## **1.3 Batasan Masalah**

Agar masalah tidak meluas dan tidak menyimpang dari pokok pembahasan yang ada, penulis membatasi permasalahan dalam laporan tugas akhir adalah sebagai berikut:

- a. Kriteria yang digunakan yaitu jumlah penjualan perbulan, kedisiplinan, dan masa kerja.

- b. Penerapan metode *Simple Additive Weighting* (SAW) dalam sistem pendukung keputusan sales berprestasi hanya membahas prestasi dalam penjualan sales dan hanya admin sales yang dapat mengoprasikannya.
- c. *Input* berupa data sales dan jumlah penjualan calon sales berprestasi, *Output* berupa *print out* laporan sales berprestasi, laporan penjualan sales berprestasi yang akan diserahkan kepada sales manajer dan CEO dalam periode satu bulan.

#### **1.4 Tujuan**

Adapun tujuan dari penulisan laporan tugas akhir ini yaitu : Menerapkan metode *Simple Additive Weighting* (SAW) untuk mempermudah dalam menentukan sales berprestasi disetiap bulan, sehingga proses pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan cepat.

#### **1.5 Manfaat**

Adapun manfaat dari penelitian sebagai berikut :

Bagi perusahaan, memberikan kemudahan untuk memilih sales berprestasi setiap bulan dan mendapatkan laporan sales berprestasi.

#### **1.6 Metode Pengumpulan Data**

Selama pelaksanaan PKL, penulis berusaha mendapatkan data yang akurat dan valid. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu :

- a. Wawancara

Metode ini dilakukan dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung. Kepada pihak-pihak yang terkait terhadap permasalahan yang berhubungan secara langsung dengan judul laporan yang dibuat.

- b. Pengamatan

Merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk memperoleh informasi yang diperlukan dengan cara melakukan pengamatan dan pencatatan dengan melakukan peninjauan langsung keperusahaan.

c. Tinjauan Pustaka

Merupakan metode pengumpulan data dengan cara membaca, mencatat, mengutip, dan mengumpulkan data-data secara teoritis dari buku-buku yang ada sebagai landasan penyusunan laporan Tugas Akhir.

d. Dokumentasi

Merupakan metode pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen tertulis maupun gambar. Hasil pengumpulan data dari observasi dan wawancara akan dapat dipercaya jika didukung oleh dokumen yang ada.

## **1.7 Sistematika Penulisan**

Sistem penyusunan laporan Tugas Akhir ini terdiri dari 5 (lima) bab yang saling berhubungan sehingga dapat menghasilkan suatu kesimpulan. Sistematika tersebut dijabarkan dalam uraian berikut ini :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menguraikan mengenai Latar Belakang, Rumusan Masalah, Batasan Masalah, Tujuan Penulisan Laporan Tugas Akhir, Manfaat Sistem, Metode Pengumpulan Data dan Sistematika Penulisan.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini merupakan pengungkapan dasar teori-teori yang mendasari pembahasan secara detail, dapat berupa definisi-definisi atau model yang langsung berkaitan dengan ilmu atau masalah yang diteliti.

### **BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini menguraikan sejarah singkat berdirinya perusahaan, struktur organisasi, tugas dan fungsi, visi dan misi, program perusahaan, tugas pokok perusahaan, dan kelompok bagian jabatan fungsional.

### **BAB IV PEMBAHASAN**

Dalam bab ini akan membahas mengenai aktifitas selama mahasiswa melaksanakan PKL dan tentang evaluasi sistem yang berjalan, cara menggunakan sistem dan menampilkan hasil penelitian.

### **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi simpulan dari pembahasan bab sebelumnya dan saran yang digunakan bagi kemajuan perusahaan itu tersendiri.

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**