

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

PT. Tirta Prima Rasa (TPR) adalah salah satu distributor *ice cream* Walls yang ada di Mojokerto. PT. Tirta Prima Rasa (TPR) Mojokerto bergerak dalam dunia marketing. Marketing adalah proses sosial di mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk dan layanan bernilai dengan orang lain secara bebas (Kotler,2006: 6).

PT. Tirta Prima Rasa (TPR) Mojokerto ini terdapat beberapa tim dalam operasionalnya. Tim Admin, tim *salesman* dan tim pengiriman. Khususnya dalam tim *salesman* PT. Tirta Prima Rasa (TPR) mengcover 7 Distrik. Distrik Kemlagi, Trowulan, Mojokerto Kota, Kutorejo, Bangsal, Pacet dan Ngoro.

Berkaitan dengan dunia marketing, sangat tidak lepas peran dari *salesman*. Salesman sendiri selalu memiliki penilaian kinerja yang jadi dasar untuk perpanjangan kontrak dan kenaikan gaji. Penilaian kerja selama ini masih menggunakan cara dan perhitungan manual, yang menjadi kriteria juga merupakan kriteria bukan pencapaian *salesman*. Diantaranya adalah Aspek Teknis, Non Teknis, Kepribadian dan Kepemimpinan. Dan semua itu diisi oleh atasan di perusahaan tersebut. Sehingga menjadi kesenjangan sosial dimana yang menjadi dasar kriteria yang tidak dapat diusahakan *salesman* setiap bulan.

Disaat yang bersamaan terdapat penilaian lain sebagai dasar penerimaan bonus. Kriteria ini adalah kriteria yang dapat diusahakan setiap *salesman*, karena merupakan pencapaian setiap bulan. Kriteria ini adalah *Key Performance Indicator's* (KPI). *Key Performance Indicator's* (KPI) sendiri memiliki 4 kriteria yang harus dipenuhi. Yaitu, *Turn Over* (TO), *Primary Journey Plan* (PJP), *Bill Payment* (BP), *Intelligence Quantity* (IQ) *Compliance*.

*Turn Over* (TO) adalah target omset setiap salesman yang selalu ditetapkan di awal bulan dengan pembagian menurut kontribusi pencapaian *salesman* selama 3 bulan terakhir. *Primary Journey Plan* (PJP) adalah rute dan daftar kunjungan *salesman* setiap hari dan setiap minggu. Dimana rute kunjungan tersebut dapat bertambah atau berkurang tapi tidak merubah jadwal pada awal target. *Bill Payment* (BP) adalah faktur yang tercetak atau pembelian toko kepada salesman yang telah terproses oleh sistem dan terkirim lunas ke toko. *Intelligence Quantity* (IQ) *Compliance* adalah target *item* yang terdapat pada setiap toko, tergantung dari pengambilan ataupun segmentasi toko. Semua itu dasar penilaian dan insentif.

Sumber data dalam *Key Performance Indicator's* (KPI) ini diambil dari sistem aplikasi kantor yaitu S&D Pro Tm. Aplikasi ini adalah aplikasi proses transaksi dan stok gudang dalam sebuah distributor. Aplikasi ini diakses oleh admin, supervisor dan Manajer.

Dari kendala diatas maka dibuatlah suatu program “ Sistem Pendukung Keputusan Penentu *Salesman* Berdasarkan *Key Performance Indicator* Menggunakan Metode *Simple Additive Weighting*”. Dibuatnya sistem ini bertujuan agar penilaian kinerja *salesman* terasa adil berdasarkan kriteria yang dapat diusahakan dan dengan perhitungan yang tepat.

Didalam program ini telah disajikan perhitungan otomatis dan cetak laporan hasil peringkat dari perhitungan pencapaian *salesman* tanpa adanya penilaian manual seperti sebelumnya.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Dari latar belakang diatas didapatkan permasalahan sebagai berikut:

1. Kriteria penilaian *salesman* yang kurang adil dimana merupakan kriteria bukan pencapaian.

2. Perbedaan pendapat antara para *salesman* terhadap hasil dari kriteria yang lama.
3. Penilaian tidak *transparan* sehingga hanya mengetahui hasil, tidak dengan proses penilaian.

### 1.3 Batasan Masalah

Permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini memiliki beberapa batasan, di antaranya sebagai berikut:

1. Sistem pendukung keputusan ini berbasis web.
2. Sistem ini mampu mengolah data pencapaian, menjadi hasil penentu *salesman* terbaik berdasarkan bobot kriteria yang telah ditentukan.
3. Hasil dari peringkat dapat diakses selama sistem masih aktif dan dapat berupa *summary* pencapaian serta grafik peringkat.
4. Sistem ini dapat diakses oleh 2 status user. Manajer dan *Supervisor*.
5. Sumber Data Pencapaian salesman diambil dari aplikasi kantor yaitu *Sales and Delivery Pro (S&D Pro Tm)*.
6. Data yang diambil dari bulan Januari 2019 – Mei 2019.
7. Dalam melakukan perancangan aplikasi, penulis menggunakan Diagram context, Flowchart, DFD sebagai permodelan databasenya

### 1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penulisan laporan Tugas Akhir ini antara lain:

Mengatasi perbedaan pendapat antara *salesman* dan atasan agar hasil yang didapatkan dapat diterima semua pihak serta hasil yang didapatkan menjadi *transparan*.

### 1.5 Manfaat Penelitian

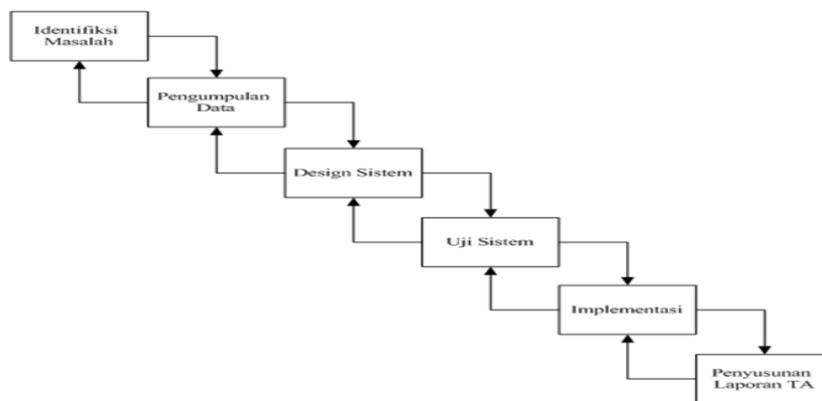
Adapun manfaat yang diperoleh dari penulisan Tugas Akhir ini antara lain:

1. Supervisor dapat melakukan penilaian dan penentu *salesman* terbaik dengan mudah.

2. Salesman dapat melihat langsung hasil peringkat dari pencapaian kriteria.
3. Manajer dapat dengan mudah memberikan laporan kepada HRD tentang peringkat setiap bulannya beserta data pencapaian yang belum diolah.

## 1.6 Metode Penelitian

Metodologi penelitian merupakan sistematika tahapan yang dilaksanakan selama penelitian dan mencari data yang ada di PT. Tirta Prima Rasa Mojokerto. Berikut ini adalah gambar bagan alir proses pembuatan metodologi penelitian pada sistem pendukung keputusan dan aplikasi yang telah dibuat:



**Gambar 1.1** Flowchart Tahapan Penelitian

Berdasarkan gambar 1.1 metodologi penelitian dalam pengerjaan laporan ini meliputi enam tahapan, yaitu:

### 1. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah merupakan langkah awal dalam proses penelitian. Dalam penelitian, proses identifikasi masalah dapat dilakukan dengan mendeteksi permasalahan yang diamati. Dari situ peneliti mengambil langkah untuk mengetahui lebih lanjut, bisa dengan membaca studi pustaka atau melakukan survey awal.

Studi pustaka merupakan kegiatan untuk menghimpun atau mencari informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang menjadi objek penelitian. Informasi tersebut dapat diperoleh dari buku-buku, karya ilmiah pada jurnal

nasional atau internasional dan sumber-sumber lainnya. Kajian pustaka dengan melakukan studi pustaka, peneliti dapat memanfaatkan semua informasi yang relevan dengan penelitiannya.

## 2. Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu:

### a. Metode Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai. Yang diwawancarai disini yaitu *salesman*, *supervisor*, dan manajer. Wawancara berfungsi untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan dalam perhitungan kriteria dari pencapaian *salesman*. Wawancara ini dilakukan guna mendapatkan isi dari kriteria *Key Performance Indicator (KPI)*, bobot kriteria dan hasil dari laporan yang diperlukan.

### b. Metode Pengamatan (Observasi)

Metode penelitian yang dilakukan dengan cara mengamati dan meninjau secara langsung proses kerja yang sedang berjalan beserta mengumpulkan beberapa data seperti data pencapaian toko dan bobot kriteria yang akan di jadikan acuan untuk pembuatan program.

## 3. Design Sistem (Perancangan)

Design sistem (perancangan) berkaitan dengan mengidentifikasi kebutuhan dalam suatu penelitian. Design sistem dapat dibagi atas beberapa tahapan, antara lain sebagai berikut:

### a. Analisis Sistem Baru

Setelah membuat rancangan sistem baru, maka tahapan dapat dilanjutkan dengan menganalisis sistem yang baru. Dalam tahapan ini, akan diidentifikasi cara kerja dari sistem baru yang akan dibangun.

b. Subsistem Manajemen Data (Database)

Pada tahapan ini dilakukan untuk mengidentifikasi variabel. Variabel merupakan objek penelitian yang menjadi titik perhatian dalam suatu penelitian. Variabel juga membutuhkan data untuk pembuatan system pendukung keputusan, untuk itu menganalisa atau mengidentifikasi data merupakan syarat penelitian. Pada pembuatan sistem pendukung keputusan karyawan terbaik sebagai syarat untuk pengolahan data yaitu:

- 1) Data kriteria *Key Performance Indicator (KPI)*,
- 2) Data nilai bobot yang diperlukan.

c. Subsistem Manajemen Model (Model Base)

Pada tahapan ini digunakan model sistem nomor yang telah di inputkan ke sistem secara urut.

d. Subsistem Manajemen Dialog (User Interface System)

Pada tahapan ini sistem diimplementasikan sehingga pengguna dapat berkomunikasi dengan sistem yang dirancang dalam bentuk menu form masukan.

e. Perancangan Basis Data

Setelah menganalisa sistem yang akan dibuat, maka tahap selanjutnya adalah analisa dan perancangan basis data yang menggunakan beberapa tabel, ERD dan flowchart untuk melengkapi komponen sistem.

f. Perancangan Struktur Menu

Rancangan struktur menu diperlukan untuk memberikan gambaran terhadap menu-menu atau fitur pada sistem yang akan dibangun.

g. Perancangan Antar Muka (Interface)

Untuk mempermudah komunikasi antara sistem dengan pengguna, maka perlu dirancang antar muka (interface). Dalam perancangan interface hal

terpenting yang ditekankan adalah bagaimana menciptakan tampilan yang baik dan mudah dimengerti oleh pengguna dan perhitungan yang ditentukan dengan mudah.

#### h. Perancangan Procedural

Perancangan procedural merupakan tahap perancangan pada alur program yang akan digunakan dalam pembangunan sistem.

#### 4. Uji Sistem

Uji sistem merupakan tahapan dimana aplikasi akan dijalankan, tahap ini diperlukan untuk mengetahui apakah sistem sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

#### 5. Implementasi

Setelah analisa dan design sistem selesai, maka tahap selanjutnya adalah implementasi. Implementasi adalah tahapan dimana dilakukan coding atau pengkodean.

#### 6. Simpulan dan Saran

Pada bagian ini, berisi kesimpulan mengenai hasil evaluasi dari seluruh kegiatan yang dilakukan dalam melakukan penelitian terhadap Analisa dan Penerapan sistem pendukung keputusan. Pada tahap ini juga diberikan saran-saran untuk pengelolaan sistem lebih lanjut serta mengembangkan sistem ini ke sistem pengaplikasian yang lebih baik.

### **1.7 Sistematika Penulisan**

Dalam proposal ini, penulis menjabarkan penelitian dalam Sistem Pendukung Keputusan Salesman Terbaik Berdasarkan *Key Performance Indicator's* (KPI) Menggunakan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW) Berbasis Web (Studi Kasus PT. Tirta Prima Rasa) ini dalam 5 (lima) Bab, yaitu:

**BAB I :PENDAHULUAN**

Memaparkan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, kontribusi penelitian, tujuan dan manfaat penelitian.

**BAB II :TINJAUAN PUSTAKA**

Menjelaskan tentang metode serta jurnal hasil dari penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini. Bahan pustaka yang digunakan wajib mengacu pada tiga jurnal nasional dan dua jurnal internasional.

**BAB III :PERANCANGAN SISTEM**

Memaparkan dan menjelaskan tentang perhitungan dengan menggunakan metode *Simple Additive Weighting (SAW)*, ERD serta relasi data yang diterapkan.

**BAB IV :IMPLEMENTASI**

Memaparkan uji coba dan menjelaskan analisis hasil kinerja algoritma *Simple Additive Weighting (SAW)* pada sistem web yang digunakan.

**BAB V : SIMPULAN DAN SARAN**

Menguraikan simpulan dan saran yang diambil berdasarkan hasil dari penelitian yang telah diperoleh dari sistem pendukung keputusan ini.