

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi saat ini, kebutuhan akan informasi yang cepat, tepat dan akurat sangat penting. Segala sesuatu berubah menjadi praktis dan juga efisien. Begitu juga dalam hal pemberian bonus. Dalam setiap perusahaan, instansi, organisasi atau badan usaha akan memberikan bonus sebagai kompensasi dari kerja seorang karyawan (Wijaya & Marisa, 2018). Perusahaan memberikan bonus disamping gaji pokok untuk meningkat kinerja dan produktifitas kerja seorang karyawan. Dalam hal ini seorang karyawan yang menerima bonus tersebut harus memenuhi beberapa kriteria tertentu yang ditentukan oleh suatu perusahaan.

CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya merupakan salah satu cabang perusahaan yang bergerak dibidang Distributor Telkomsel (Authorized Telkomsel).Karyawannya merupakan aset utama perusahaan yang menjadi perencana dan pelaku aktif dari setiap aktivitas perusahaan. Sedangkan tanggung jawab seorang HR Manager (Human Resources Manager) di CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya adalah menstabilkan bahkan meningkatkan kinerja serta semangat para karyawannya. Bonus menjadi salah satu pendorong karyawan dalam mencapai kinerja yang lebih baik. Namun dalam hal menentukan karyawan yang berhak mendapatkan bonus bulanan masih dilakukan secara manual dengan kriteria yang digunakan dalam penilaian hanya berdasarkan target penjualan, sehingga dalam hal prakteknya sering terjadi kekeliruan karena karyawan yang

mendapatkan bonus tidak memiliki kinerja yang baik. Untuk itu perlu dilakukan pengembangan sistem pemberian bonus berbasis komputer, sehingga pengolahan data dapat dilakukan dengan cepat, akurat dan dapat dipertanggung jawabkan. Dalam permasalahan di atas, maka akan dibangun suatu sistem pendukung keputusan untuk membantu perusahaan dalam menentukan karyawan yang berhak mendapatkan bonus bulanan.

Sistem Pendukung Keputusan (SPK) merupakan suatu sistem yang menyediakan kemampuan untuk penyelesaian masalah. Sistem Pendukung Keputusan dilakukan dengan pendekatan sistematis terhadap permasalahan melalui proses pengumpulan data menjadi informasi, serta ditambah dengan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan sebuah keputusan (Rikki et al., 2016).

Sistem Pendukung Keputusan dalam penentuan bonus karyawan ini dirancang menggunakan metode *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS). TOPSIS akan membantu proses perhitungan dalam pengambilan keputusan terhadap alternatif berdasarkan jarak terhadap solusi ideal positif dan jarak solusi ideal negatif dengan mengambil kedekatan relatif terhadap solusi ideal positif (Chandra et al., 2019)

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis mencoba merancang suatu sistem pendukung keputusan menggunakan metode TOPSIS yang dituangkan dalam bentuk tugas akhir skripsi dengan judul **“SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMBERIAN BONUS KARYAWAN MENGGUNAKAN METODE TOPSIS PADA CV. AKAR DAYA MANDIRI CLUSTER SOLOK SRAJA”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas penulis dapat merumuskan beberapa masalah diantaranya :

1. Bagaimanan cara menentukan calon penerima bonus pada karyawan CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya?
2. Bagaimana merancang dan membangun sistem pendukung keputusan dengan metode TOPSIS untuk pemberian bonus karyawan?
3. Bagaimana mengimplementasikan metode TOPSIS untuk pemberian bonus karyawan pada CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya?

1.3 Hipotesa

Berdasarkan perumusan masalah diatas,maka dapat diambil beberapa hipotesa, yaitu :

- a. Dengan menerapkan sistem pendukung keputusan menggunakan metode TOPSIS diharapkan mampu memudahkan pihak perusahaan menentukan karyawan yang berhak mendapatkan bonus.
- b. Dengan memprediksi jarak solusi ideal negatif dan jarak solusi ideal positif dari setiap ktiteria yang telah ditentukan dalam merancang dan membangun sistem pendukung keputusan dengan metode TOPSIS di harapkan bisa memudahkan pihak perusahaan dalam pemberian bonus karyawan.
- c. Dengan menerapkan metode TOPSIS tersebut, mampu menunjang kinerja pihak perusahaan dalam mengelola data kriteria dalam menentukan bonus karyawan

1.4 Batasan Masalah

Untuk menghindari terjadinya pengembangan masalah yang lebih luas dan penulisan penelitian ini lebih terarah maka penulis menetapkan batasan-batasan terhadap masalah yang akan diteliti, yaitu :

1. Studi kasus penelitian ini berada di CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Raya.
2. Data yang diolah merupakan ± 25 data karyawan sales CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Raya, dan yang dipilih sebanyak 3 orang karyawan terbaik yang berhak mendapatkan bonus bulanan.
3. Kriteria yang digunakan adalah performa, jumlah PJP, persentase layanan productivity, layanan agresivity, dan layanan recharge.
4. Metode pada skripsi ini adalah TOPSIS (Technique For Others Reference by Similarity to Ideal Solution).

1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dan manfaat penelitian dapat dijelaskan sebagai berikut :

1.5.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penulisan tugas akhir ini yang dilakukan penulis yaitu sebagai berikut :

- a. Agar penulis dapat menerapkan dan mempraktekan ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti pendidikan di Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang.

- b. Memberikan kesempatan bagi penulis untuk mengembangkan kemampuan dalam pembuatan suatu program komputer berdasarkan perkembangan dunia komputer saat ini.
- c. Mengembangkan opini penulis untuk selalu percaya diri dengan kemampuan dalam penulisan Tugas Akhir.
- d. Merancang dan membuat sistem pendukung keputusan pemberian bonus karyawan yang bertujuan untuk memudahkan pihak perusahaan dalam menentukan bonus karyawan pada CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya dengan akurat, tepat dan efisien.

1.5.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini diharapkan yaitu :

1. Manfaat bagi penulis

- a. Sebagai pembelajaran bagi penulis dalam mengembangkan dan menambah pengetahuan dalam hal pembuatan dan mengimplementasikan suatu program komputer berdasarkan ilmu yang didapatkan di Universitas Putra Indonesia “YPTK” Padang.
- b. Menambah dan meningkatkan keterampilan serta keahlian dibidang perancangan sistem dan program.

2. Manfaat bagi CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya

Manfaat dari penelitian skripsi adalah untuk membantu pihak CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya dalam mengambil keputusan untuk menentukan siapa yang layak mendapatkan bonus karyawan dengan

melihat nilai dari beberapa kriteria yang sudah ditetapkan oleh pihak perusahaan.

3. Manfaat bagi kampus

Dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih terhadap upaya pengembagangan ilmu pengetahuan dan teknologi berupa produk suatu Aplikasi yang dapat berguna bagi dunia Bisnis.

1. 6 Tinjauan Umum Perusahaan

Dalam tinjauan umum pada CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya akan dijelaskan sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan serta tugas dan wewenang yang ada dalam CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya

1.6.1 Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: CV.Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya
Jenis Perusahaan	: Distributor Telkomsel
An. GM Cluster	: Rudi Hartono
Alamat	: Jl. Datuk Parpatiah Nan Sabatang No. 126.
Kelurahan	: Simpang Rumbio.
Kecamatan	: Tanjung Harapan.
Kota	: Solok.
Provinsi	: Sumatera Barat
Telp/Fax	: 0755-20800
Negara	: Indonesia

1.6.2 Sejarah Perusahaan

CV. Akar Daya Mandiri merupakan salah satu perusahaan distributor Telkomsel yang didirikan pada tahun 1999 yang berdasarkan pada akta No. 23 tanggal 26 Februari 1999. Perusahaan ini pertama kali didirikan oleh Bapak Edi Santoso yang pada awalnya hanya berada di Surabaya. Tahun-tahun berikutnya perusahaan ini dikembangkan lagi dengan membuat cabang-cabang diberbagai Kota. Cabang pertamanya yaitu di Kota Kembang Bandung yang berdiri selama 5 tahun dan kemudian membuka cabang berikutnya di Kota Subang. Pada tahun 2012 perusahaan ini mengembangkan cabangnya yang pertama di daerah Bali yang berada di pertokoan Hayam Wuruk. Setelah beberapa bulan berjalan perusahaan ini pindah ke Jalan By Pass Ngurah Rai, Pertokoan Amelia No.11-12. CV. Akar Daya Mandiri Cabang Badung sebagai distributor Telkomsel pertama yang berada di Bali memiliki kewenangan untuk melakukan kegiatan distribusi di seluruh wilayah Bali. Pada tahun 2013 Telkomsel mengeluarkan kebijakan yaitu setiap satu distributor diberikan satu wilayah distribusi yang disebut cluster. Maka di tahun 2013 tersebut berdirilah cluster distributor yang berada di solok yaitu beralamat di Jl. Datuk Parpatiah Nan Sabatang No. 126 Kel. Simpang Rumbio, Kec. Tanjung Harapan, Kota Solok, Sumatera Barat

1.6.3 Visi dan Misi CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya

a. Visi

Menciptakan kehidupan yang lebih baik bagi masyarakat Indonesia dengan menyediakan konvektitas informasi kepada masyarakat. Bahawa dengan

menciptakan akses masyarakat ke dunia luar akan memberdayakan masyarakat untuk mrncapai kehidupan yang lebih baik.

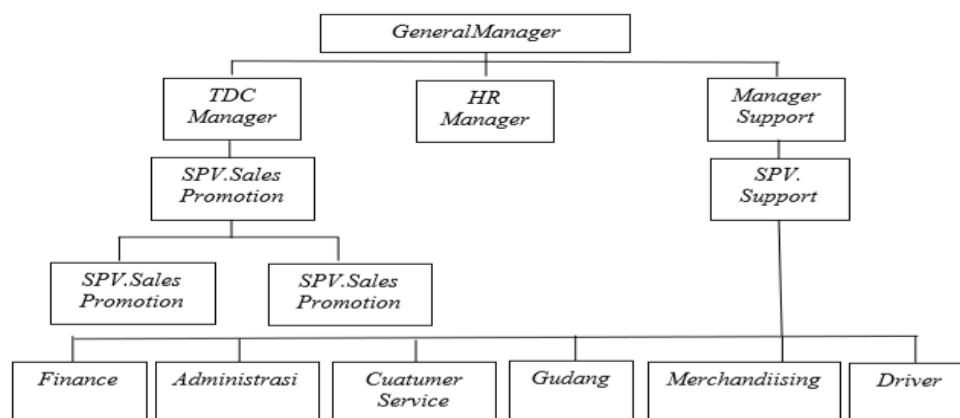
b. Misi

Kami akan mengikuti strategi pertembuhan berdasrkan cara unik, membuat suatu inovasi. Melayani pelanggan persisi dengan apa yang mereka inginkan serta harga yang terjangkau dan konktivitas informasi yang tinggi dan mampu bersaing memberikan kepuasan kepada masyarakat.

1.6.4 Struktur Organisasi

Struktur organisasi adalah suatu susuan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Beriku ini adalah struktur organusasi CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya yang dilihat pada Gambar 1.1 :

STRUKTUR ORGANISASI CV.AKAR DAYA MANDIRI CLUSTER SOLOK SRAYA



Sumber : CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya

Gambar 1.1 Struktur Organisasi CV.Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya

1.6.5 Tugas dan Wewenang

Berikut ini merupakan tugas masing-masing bagian pada CV. Akar Daya Mandiri Cluster Solok Sraya yaitu sebagai berikut :

1. *General Manager*

Mengkoordinasikan pembinaan tenaga kerja, administrasi, tata tertib, dan pengelolaan yang meliputi urusan kepegawaian dan keuangan sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

2. *TDC Manager*

Menjelaskan operasional perusahaan dan memberikan arahan kepada SPV. *Sales Promotion* dan *team leader* seluruh karyawan.

3. *HR, Manager*

Melakukan perencanaan karyawan, penarikan karyawan, penempatan karyawan, pembinaan karyawan, pengembangan karyawan, dan pemeliharaan karyawan dalam perusahaan, serta memberikan kompensasi dan proteksi pada karyawan.

4. *Manager Support*

Membuat data program penjualan, program promosi seperti program *event* dalam acara tertentu dan membuat program kerja untuk karyawan.

5. *SPV. Sales Promotion*

Memberi motivasi dan tugas sesuai dengan masing-masing divisi *sales* dalam pembagian target penjualan, pengecekan pencapaian penjualan dan kinerja tim.

6. *SPV Support*

Memberikan tugas yang telah dibuat oleh *managersupport* sesuai dengan masing-masing divisi dan pengecekan pencapaian program kerja serta menyerahkan hasil program kerja bawahannya ke *manager support*.

7. *Direct Promotion*

Melakukan penjualan produk secara langsung ke pelanggan melalui *outlet* yang telah tersedia dan mengadakan *event-event* untuk menarik perhatian konsumen. Biasanya kegiatan *event* ini diadakan pada hari tertentu seperti saat natal, tahaun baru, dan sebagainya.

8. *Indirect Support*

Melakukan penjualan produk ke *outlet* maupun ke konter-konter pelanggan. Melakukan pengecekan barang ke *outlet* dan konter-konter pelanggan.

9. *Finance*

Mengatur keuangan perusahaan, mengontrol aktivitas keuangan / transaksi keuangan perusahaan, meninputkan semua transaksi keuangan ke dalam program, dan melakukan transaksi keuangan perusahaan.

10. *Administrasi*

Memproses data pembelian dan penjualan, membuat data penjualan, memonitor kedatangan barang, dan menyeter hasil laporan penjualan ke *spv.Support*.

11. *Customer Service*

Memberikan informasi mengenai produk-produk perusahaan, berusaha mengatasi setiap permasalahan yang dihadapi pelanggan, membina

hubungan baik dengan seluruh pelanggan, dan memberikan segala informasi dan kemudahan-kemudahan kepada pelanggan.

12. Gudang

Menyiapkan dan mengecek persediaan. Memberikan barang persediaan ke bagian *spv. Sales promotion* untuk dijual ke *outlet* maupun ke konsumen secara langsung melalui bagian *direct promotion* dan *indirect promotion*.

13. Merchandising

Menjalankan semua program promosi dari perusahaan. *Merchandising* ke *outlet* yang telah ditentukan oleh perusahaan. Membantu menjaga persediaan barang di *outlet*.

14. Driver

Driver memiliki tugas menyetir mobil untuk melaksanakan tugas kegiatan yang dilakukan oleh sales dalam mendistribusikan barang ke berbagai *outlet*.