

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada saat ini teknologi informasi sangat berkembang pesat. Perkembangan yang pesat tidak hanya teknologi perangkat keras dan perangkat lunak saja, tetapi metode komputasi juga ikut berkembang. Salah satu metode komputasi yang berkembang saat ini adalah metode sistem pengambilan keputusan. Sistem pengambilan keputusan merupakan bagian dari sistem informasi berbasis komputer yang digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan dalam suatu organisasi atau perusahaan. Sistem pengambilan keputusan ditujukan untuk membantu dalam pengambilan keputusan.

Penentuan konsumen layak kredit menjadi hal yang sangat penting bagi perusahaan. Melihat banyaknya pemohon kredit dengan keadaan ekonomi yang berbeda. Tidak menutup kemungkinan terjadi persoalan yang akan muncul, salah satunya satunya adalah kredit macet. Kredit macet adalah keadaan dimana konsumen kredit sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada perusahaan seperti yang telah diperjanjikan. Resiko kredit macet akan menghambat laju perkembangan perusahaan dan juga menyebabkan ruginya perusahaan. Hal ini menuntut kejelian Credit Analyst harus selektif dalam melakukan pengambilan keputusan dengan memperhatikan beberapa kriteria-kriteria yang ditetapkan perusahaan sebagai acuan penentuan konsumen layak kredit.

Federal International Finance (FIF GROUP) Pasaman Barat merupakan perusahaan yang pembiayaan multiguna (spektra) dan pembiayaan motor honda (fif astra), dimana sistem pembayaran yang dilakukan dengan cicilan. Dalam melaksanakan kegiatan jasa layanan pembiayaan khususnya kredit sepeda motor, FIF GROUP bekerja sama dengan dealer resmi Honda. Pada kegiatan seleksi konsumen layak kredit, FIF GROUP Pasaman Barat masih menggunakan sistem manual dan waktu yang cepat, bahkan pertimbangan untuk pemohon kredit tidak menggunakan perhitungan yang rinci, hal ini tidak menutup kemungkinan kesalahan pembacaan data, input data, perhitungan juga analisis data karena proses yang dilakukan dalam waktu yang cepat. Dan juga hal ini mengakibatkan adanya indikasi resiko kredit macet.

Technique For Others Preference By Similarity To Ideal Solution (TOPSIS) merupakan suatu metode pengambilan keputusan yang memiliki konsep dimana alternatif yang terpilih yang terbaik. Tidak hanya memiliki jarak terpendek dari solusi ideal positif, namun juga memiliki jarak terpanjang dari solusi ideal negatif. Alasan metode ini dipilih karena mampu menyeleksi alternatif terbaik dari sejumlah alternatif yang didasarkan pada nilai kriteria dan bobot preferensi (prioritas/diutamakan), dalam hal ini alternatif yang dimaksudkan yaitu konsumen yang layak kredit berdasarkan kriteria-kriteria yang ditentukan.

Terciptanya sistem pendukung keputusan menggunakan metode TOPSIS ini nanti diharapkan dapat membantu Credit Analyst dalam melakukan analisa data, perhitungan dan penilaian untuk menentukan konsumen layak kredit yang sesuai dengan kriteria-kriteria yang sudah ditetapkan perusahaan agar mengurangi resiko kredit macet yang dilakukan oleh customer dan mempercepat proses

penentuan konsumen layak kredit dengan menggunakan sistem yang sudah terkomputerisasi.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul : **“SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN KELAYAKAN PEMBERIAN KREDIT MOTOR MENGGUNAKAN METODE TECHNIQUE FOR OTHERS PREFERENCE BY SIMILARITY TO IDEAL SOLUTION (TOPSIS) PADA FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE (FIF GROUP) PASAMAN BARAT”**.

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah yang dihadapi yaitu :

1. Bagaimana Metode *Technique For Others Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS) dapat diterapkan dalam menentukan kelayakan pemberian kredit motor pada FIF GROUP Pasaman Barat?
2. Apakah dengan adanya penerapan metode *Technique For Others Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS) dapat mempercepat proses penentuan kelayakan pemberian kredit motor?
3. Bagaimana merancang suatu sistem pendukung keputusan penentuan kelayakan pemberian kredit motor dengan menggunakan metode *Technique For Others Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS) ?

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian skripsi ini terarah dan tujuan dari penulis ini tercapai sesuai diharapkan, maka perlu adanya pembatasan masalah yaitu :

1. Sistem Pendukung Keputusan dengan menerapkan Metode *Technique For Others Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS) ini menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL.
2. Penelitian ini berfokus pada penentuan kelayakan pemberian kredit motor pada FIFGROUP Pasaman Barat.
3. Output dari sistem ini berupa sistem aplikasi penilaian atau perangkingan dari data pemohon kredit motor di FIFGROUP Pasaman Barat.

1.4 Hipotesa

Hipotesa merupakan dugaan sementara terhadap yang akan diteliti dan dibuat. Berdasarkan perumusan masalah diatas , maka dapat diambil hipotesa sebagai berikut adalah:

1. Diharapkan dapat membantu credit analyst dalam menentukan kelayakan pemberian sepeda motor menggunakan metode *Technique For Others Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS).
2. Diharapkan dengan adanya sistem menggunakan metode *Technique For Others Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS) data calon nasabah dapat dimasukkan kedalam sistem, dan kemudian sistem akan memproses dan menganalisa secara langsung kelayakan pemberian kredit motor pada calon nasabah FIF GROUP Pasaman Barat.

3. Diharapkan dengan beberapa kriteria yang ditentukan oleh perusahaan dan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan database MySQL dapat merancang sistem pendukung keputusan kelayakan pemberian kredit motor menggunakan metode *Technique For Others Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS) .

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menganalisis kebutuhan kriteria yang harus dipenuhi oleh calon nasabah untuk penentuan kelayakan pemberian kredit motor.
2. Merancang sistem pendukung keputusan untuk penentuan kelayakan pemberian kredit motor berdasarkan kriteria yang sudah ditentukan.
4. Mengimplementasikan metode *Technique For Others Preference By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS) pada sistem yang akan dibuat.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk menerapkan ilmu yang telah dipelajari selama masa perkuliahan dan untuk menambah wawasan dan meningkatkan pengetahuan di bidang pemograman komputer.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan untuk menerapkan sistem kelayakan pemberian kredit motor pada masa yang akan datang.

3. Bagi Masyarakat

Membantu dalam mencari sumber penelitian ilmiah mengenai kelayakan pemberian kredit motor.

1.7 Tinjauan Umum Perusahaan

Tinjauan perusahaan adalah sebuah penelitian tentang sejarah berdirinya perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, serta tugas dan wewenang.

1.7.1 Sejarah Berdirinya Perusahaan

PT. Federal International Finance (FIF GROUP) didirikan di Jakarta dengan nama PT. Artha Finance pada tanggal 1 Mei 1989. Berdasarkan izin usaha yang diperolehnya, maka Perseroan bergerak dalam bidang Sewa Guna Usaha, Anjak Piutang dan Pembiayaan Konsumen. Pada tahun 1991, Perseroan ini merubah nama menjadi PT. Federal International Finance pada 21 Oktober 1991.

Pada tahun 1996, seiring dengan perkembangan waktu dan guna memenuhi permintaan pasar, Perseroan mulai memfokuskan diri pada bidang pembiayaan konsumen secara retail. Pada tahun 1997, Perseroan melakukan konsolidasi internal dalam rangka persiapan menuju ke suatu sistem komputerisasi yang tersentralisasi dan terintegrasi. Pada tahun 1998 menjadi salah satu perusahaan yang masih tetap melakukan pembiayaan di saat kritis, berkat kerja keras jajaran Direksi beserta seluruh karyawan Perseroan tetap dapat

berjalan. Pada tahun 2010, kantor pusat FIF dari Gedung AMDI-B Jalan Gaya Motor II No.8 Sunter II Jakarta Utara berpindah ke Menara FIF Jalan TB.Simatupang Kav.15 Cilandak Jakarta Selatan.

Pada tanggal 2 Mei 2013, Perseroan melakukan transformasi yaitu PT. Federal International Finance menjadi FIFGROUP yang merupakan group manajemen beberapa perusahaan. FIFGROUP yang selama ini menggarap industri pembiayaan sepeda motor berubah nama menjadi FIF Astra dan untuk pembiayaan elektronik tetap bernama Spektra. Perubahan juga dilakukan pada logo perusahaan

Adapun Visi dan Misi pada FIF GROUP Pasaman Barat yaitu :

1. Visi

Menjadi Pemimpin Industri yang Dikagumi Secara Nasional.

2. Misi

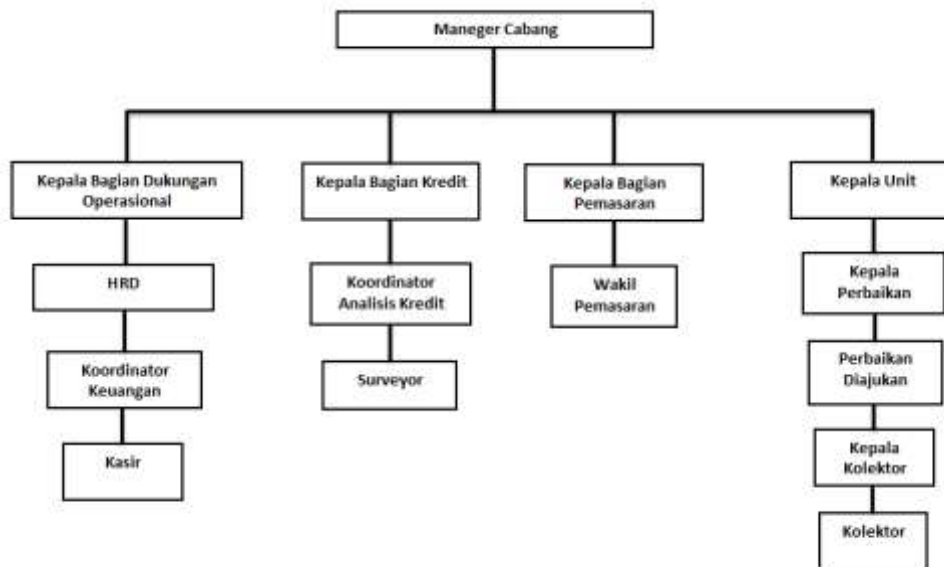
Membawa Kehidupan yang Lebih Baik untuk masyarakat, yang dijabarkan dalam 4 poin dibawah ini:

1. Kekuatan manusia/ komunitas yang lebih baik, yaitu menjadi kekuatan yang menginspirasi untuk meningkatkan kualitas hidup rakyat Indonesia.
2. Tempat yang lebih baik untuk beraktifitas, yaitu mendukung terciptanya masa depan yang inspiratif, yaitu menguntungkan dan melengkapi bagi karyawan kami.

3. Sinergi yang lebih baik, yaitu membangun dasar yang kokoh untuk pertumbuhan bisnis yang tak terbatas melalui proses sinergi yang strategis dari anak perusahaan kami.
4. Untuk bangsa yang lebih baik, yaitu mendukung pembangunan sosial ekonomi bangsa melalui keunggulan grup dan kepemimpinan yang bersinergi.

1.7.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan diinginkan. Berikut struktur organisasi PT. Federal International Finance dapat dilihat seperti Gambar 1.1



Sumber : (FIF GROUP Pasaman Barat)

Gambar 1.1 Struktur Organisasi Federal International Finance

1.7.3 Lingkup Pekerjaan

Kerja Praktek dilaksanakan di FIF GROUP Pasaman Barat yang memiliki tugas pokok sebagai berikut ini :

1. Manager cabang

Manager cabang bertugas mengontrol dan mengawasi semua proses bisnis yang berlangsung di cabang, melakukan evaluasi terhadap kinerja cabang, membuat target cabang untuk meningkatkan kinerja cabang, bertanggung jawab atas seluruh proses bisnis dan kegiatan di cabang.

2. Kepala Bagian Dukungan Operasional

Bertanggung jawab atas seluruh proses kredit di cabang, melakukan pengawasan terhadap kegiatan proses kredit dan melakukan evaluasi terhadap proses kredit.

3. Koordinator Pribadi / HRD

Bertanggung jawab untuk melakukan rekrutmen dan seleksi calon karyawan baru, bertugas untuk mengembangkan dan memberikan pelatihan kepada karyawan, menjaga hubungan antar karyawan, mengevaluasi tingkat kehadiran karyawan, memberikan kompensasi dan perlindungan setiap karyawan.

4. Koordinator Keuangan

Bertugas mengatur seluruh keuangan yang keluar masuk pada perusahaan.

5. Kasir

Bertugas sebagai melayani konsumen yang ingin membayar angsuran kredit.

6. Kepala Bagian Kredit

Bertanggung jawab atas seluruh proses kredit di cabang, melakukan pengawasan terhadap kegiatan proses kredit, melakukan evaluasi terhadap proses kredit.

7. Koordinator Analisis Kredit

Bertugas menganalisa data pengajuan kredit pelanggan, mengontrol jalan tugas surveyor dan melakukan evaluasi terhadap kinerja surveyor, menyetujui kredit, mencapai target kredit yang ditentukan oleh kepala seksi kredit.

8. Surveyor

Bertugas melakukan proses survey kepada pelanggan yang mengajukan pembiayaan, meneliti validasi data konsumen dengan baik, melakukan proses analisis setelah survey dilakukan, membuat laporan survey setiap harinya yang diserahkan kepada analisis kredit.

9. Kepala Bagian Pemasaran

Bertugas merencanakan strategi pemasaran untuk pembiayaan sepeda motor baru, melaksanakan koordinasi dengan berbagai pihak terkait dengan fungsi pemasaran dalam rangka upaya optimalisasi profit perusahaan, membuat program-program untuk mencapai target yang ditentukan dan mengontrol kerja wakil pemasaran.

10. Wakil Pemasaran

Bertugas melayani pelanggan yang mengajukan kredit, bertanggung jawab dalam penerimaan data dan kelengkapan data pengajuan kredit konsumen, menginformasikan data konsumen ke kantor cabang untuk di proses, menginformasikan status proses pembiayaan kepada dealer atau langsung ke pelanggan.

11. Kepala Unit

Bertugas mengontrol tugas eksekutif kredit pemasaran, menganalisa data dan orderan, dan berhak memberikan keputusan sebuah orderan.

12. Kepala Perbaikan

Bertugas mengatur apabila ada nasabah / konsumen yang bermasalah dalam kreditnya, seperti keterlambatan dalam angsuran pembayaran.

13. Perbaikan Diajukan

Bertugas menarik motor yang mempunyai kendala dalam angsuran pembayaran atau penagihan yang dilakukan dalam keterlambatan pembayaran selama 3 (tiga) bulan.

14. Kepala Bagian Kolektor

Bertugas mengatur apabila ada nasabah / konsumen yang bermasalah dalam kreditnya, seperti keterlambatan dalam angsuran pembayaran.

15. Kolektor

Bertugas dalam melakukan penagihan angsuran konsumen yang sudah memasuki keterlambatan angsuran 1 – 60 hari.