

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Suatu perusahaan dapat berkembang dengan adanya banyak faktor pendukung, karyawan adalah salah satu faktor terpenting dalam mendukung perusahaan menjadi sebuah perusahaan yang lebih berkembang. Karyawan sebagai aset strategis perusahaan memiliki peran utama dalam mendorong pertumbuhan dan pencapaian tujuan organisasi [1]. Selain itu, penjualan juga mempunyai peran penting dalam menentukan pendapatan dan kemajuan perusahaan. Dalam konteks ini, pertumbuhan pendapatan penjualan memberikan efek positif terhadap kinerja perusahaan [2].

Seorang karyawan dengan kinerja tinggi dan berkualitas dapat membantu perusahaan mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan. Tujuan dan sasaran perusahaan tentunya berkaitan dengan penjualan yang juga menjadi faktor untuk meningkatkan pendapatan dan kemajuan perusahaan. Dalam konteks ini, pertumbuhan pendapatan penjualan memberikan efek positif terhadap kinerja perusahaan [2].

Kegiatan komunikasi pemasaran juga memiliki peran yang sangat penting dalam membentuk citra merek dan mendorong efektivitas serta efisiensi penjualan produk [3]. Karena itu peranan karyawan sales sangat penting dalam menunjang performa perusahaan, maka dari itu perusahaan perlu memberikan perhatian lebih kepada mereka. Motivasi dan kompetensi kerja berpengaruh secara simultan terhadap prestasi kerja karyawan sales pada perusahaan [4].

PT. Dari Jaya Makmur merupakan sebuah perusahaan yang berlokasi di daerah Kampung Melayu dan bergerak di bidang produksi produk aerosol seperti dary, disol, dan Air Freeze. Seiring berjalannya waktu, jumlah tenaga kerja diperkirakan akan terus bertambah, terdapat tantangan dalam menjaga motivasi dan semangat kerja karyawan, khususnya di bagian sales [5]. Motivasi yang kurang akan mempengaruhi produktivitas kinerja karyawan dan akhirnya berdampak negatif pada performa perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan sebuah sistem yang dapat membantu dalam memberikan motivasi serta pengakuan yang objektif terhadap prestasi kerja karyawan. Sistem ini diharapkan mampu menjadi sarana yang efektif dalam meningkatkan semangat kerja karyawan

sales, sehingga mereka lebih termotivasi untuk berkontribusi secara optimal dalam pencapaian target perusahaan [6].

Metode yang secara umum dipakai dalam pembuatan sistem pakar penilaian semacam ini adalah *simple additive weighting* (SAW). yang juga dikenal sebagai metode penjumlahan terbobot. Konsep dasar metode SAW adalah mencari penjumlahan terbobot dari rating kinerja pada setiap alternatif pada semua atribut [7]. Metode SAW mudah dipahami dan diaplikasikan, sehingga sangat sesuai digunakan dalam konteks pemilihan karyawan penjualan. Selain itu, metode SAW dapat memberikan hasil yang efisien dan akurat, sehingga membantu manajemen dalam mengambil keputusan yang tepat dan adil dalam penilaian [8]. Penelitian dengan judul "Perbandingan Metode Topsis Dan *simple additive weighting* Untuk Rekomendasi Penentu Penerima Beasiswa SMA DY". menyimpulkan bahwa tingkat akurasi menggunakan metode topsis mendapatkan akurasi sebesar 50% sedangkan metode *simple additive weighting* menghasilkan akurasi sebesar 65%. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan metode *simple additive weighting* memberikan tingkat akurasi yang lebih tinggi [9].

Dengan adanya sistem pemilihan berbasis metode SAW ini, diharapkan perusahaan dapat meningkatkan efektivitas manajemen tenaga penjualan, memperbaiki kinerja individu sales, serta mendukung pencapaian target penjualan dan keberlangsungan bisnis secara keseluruhan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan sebelumnya, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana cara menerapkan metode SAW untuk memilih karyawan terbaik bulan ini
2. Bagaimana menguji kepuasan *user* terhadap sistem yang telah dibuat

1.3 Batasan Permasalahan

Batasan dalam penelitian ini adalah:

1. Sistem ini hanya berlaku di PT dari jaya makmur
2. Sistem akan dirancang berbasis website

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah:

1. Menerapkan metode SAW untuk memilih karyawan terbaik bulan ini
2. Menguji kepuasan *user* terhadap sistem dengan metode EUCS

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang di harapkan dari penelitian ini adalah:

1. Dapat mempermudah PT. Dari Jaya Makmur untuk memilih Sales karyawan terbaik
2. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu dan digunakan untuk menambah pengetahuan khususnya bagi pihak yang tertarik terhadap masalah untuk memilih karyawan terbaik

1.6 Sistematika Penulisan

Bagian ini berisi uraian singkat mengenai struktur isi laporan penelitian, dimulai dari Bab Pendahuluan hingga Bab Simpulan dan Saran. Sistematika penulisan laporan tersusun sebagai berikut: Sistematika penulisan laporan adalah sebagai berikut:

1. Bab 1 PENDAHULUAN
Bab ini menjelaskan tentang latar belakang, rumusan masalah, batasan permasalahan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan laporan skripsi secara keseluruhan.
2. Bab 2 LANDASAN TEORI
Pada bab ini berisikan tentang penjabaran teori-teori yang digunakan dalam penelitian secara lengkap. Teori yang digunakan antara lain yaitu Metode *simple additive weighting*, penjelasan tentang Sistem Pemilihan, dan sales.
3. Bab 3 METODE PENELITIAN
Bab ini berisi metodologi penelitian, rancangan sistem berupa *mockup*, Diagram Data Flow, *flowchart*, dan struktur database.

4. Bab 4 HASIL DAN DISKUSI

Bab ini terdiri dari hasil implementasi sistem rekomendasi sesuai dengan desain perancangan, hasil pemilihan rekomendasi berdasarkan perhitungan metode *simple additive weighting* , dan hasil kepuasan terhadap sistem yang telah dirancang. bangun.

5. Bab 5 SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini terdiri dari kesimpulan yang didapatkan dari penelitian ini, serta saran yang diberikan oleh penulis untuk peneliti yang akan menggunakan penelitian ini lebih lanjut.

