

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

CV. Sehat Sentosa Medika merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distributor alat kesehatan dan laboratorium. Didirikan pada Januari 2019, yang berlokasi di Jl. Kudus - Colo KM. 12, Desa Lau RT 02/RW 04, Dawe - Kudus. CV. Sehat Sentosa Medika melakukan target marketing untuk wilayah karisidenan Kudus, Pati, Jepara, Demak dan Purwodadi dengan dibantu adanya sales. Menurut (Patisera & Hidayatullah, 2016), sales mempunyai beberapa fungsi antara lain melaksanakan promosi suatu produk perusahaan sekaligus menjual produk tersebut. Maka dari itu CV. Sehat Sentosa Medika menerapkan bonus bulanan bagi sales yang memenuhi kriteria untuk memacu kinerja dan produktifitas sales.

Pemberian bonus kepada karyawan bagian sales masih dilihat dari keberhasilan target capaian penjualan perbulannya dan belum ada penilaian berdasarkan kriteria-kriteria penunjang lainnya. Pada CV. Sehat Sentosa Medika proses penentuan bonus sales masih terdapat kendala-kendala diantaranya, masih menggunakan cara manual dengan menghitung target penjualan yang harus dicapai tiap bulannya dan proses ini membutuhkan waktu yang lama.

Penelitian ini guna memberikan kemudahan dalam mengelola data penentuan bonus sales dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Metode ini dipilih karena dapat menentukan nilai bobot untuk setiap atribut yang akan menyeleksi alternatif terbaik dari sejumlah alternatif lainnya, dalam hal ini alternatif yang dimaksud adalah sales yang direkomendasikan untuk menerima bonus bulanan berdasarkan kriteria yang telah ditentukan.

Bonus yang diberikan harus adil sesuai kriteria-kriteria yang sudah ditentukan, yaitu: penjualan perbulan, penarikan tagihan, absensi dan lama bekerja. Agar tidak ada sales yang merasa mendapat perlakuan tidak adil. Oleh karena itu, dirancang sebuah “Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Bonus Sales dengan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP)” sehingga diharapkan sistem ini menghasilkan perhitungan yang tepat dan akurat juga tidak membutuhkan waktu yang lama.

Sistem ini tidak dimaksudkan untuk menggantikan fungsi seorang pimpinan dalam mengambil keputusan tetapi hanya untuk membantu pimpinan dalam mengambil sebuah keputusan secara cepat dan tepat, sesuai dengan kriteria-kriteria yang telah ditentukan. Menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) juga memiliki banyak keunggulan dalam menjelaskan proses pengambilan keputusan dengan menggunakan kriteria-kriteria sehingga dapat membantu kinerja pimpinan dalam menentukan keputusan (Manurung, 2017).

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka masalah yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana merancang Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Bonus Sales dengan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).
2. Bagaimana menerapkan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dalam sistem penentuan bonus sales.
3. Bagaimana membangun Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Bonus Sales dengan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) berbasis web.

1.3. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan agar pembahasan dalam penelitian ini tidak meluas maka dibatasi hal-hal sebagai berikut:

1. Metode yang digunakan adalah *Analytical Hierarchy Process* (AHP).
2. Data yang digunakan dari CV. Sehat Sentosa Medika.
3. Menggunakan bahasa pemrograman PHP dan *database* MySQL.

1.4. Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah yang dipaparkan maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah

1. Merancang Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Bonus Sales CV. Sehat Sentosa dengan Metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP).

2. Mengimplementasikan sistem sesuai kebutuhan CV. Sehat Sentosa Medika agar dalam penentuan bonus sales tidak lagi manual.
3. Memberikan kemudahan dalam mengelola data penentuan bonus sales dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)*.

1.5. Manfaat

Adapun manfaat penelitian dari penulisan laporan skripsi ini adalah membantu dalam menyelesaikan permasalahan penentuan bonus sales berdasarkan kriteria-kriteria yang telah ditentukan yaitu: penjualan perbulan, penarikan tagihan, absensi dan lama bekerja dengan berbasis web.

1.6. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah mengetahui isi dari pembahasan laporan skripsi ini, maka disusun sistematika sebagai pokok-pokok permasalahan ke dalam lima bab. Adapun sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Merupakan pengantar terhadap permasalahan yang akan dibahas. Didalamnya menguraikan tentang gambaran suatu penelitian yang terdiri dari latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan, manfaat dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini meliputi telaah penelitian yang berisi mengenai penelitian terkait yang telah dilakukan dan landasan teori yang berisi tentang pembahasan.

BAB III METODOLOGI

Bab ini memuat uraian tentang identifikasi masalah, metode pengumpulan data, analisis kebutuhan, perancangan sistem perancangan basis data dan perancangan antar muka. Membahas tentang proses perancangan sistem meliputi metode perancangan, hasil perancangan, *Flowchart*, *Entity Relationship Diagram (ERD)*, *DFD Level 0/Context Diagram*, *DFD Level 1*.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang batasan implementasi, asumsi-asumsi yang digunakan dan pembahasannya. Dalam bab ini dijelaskan bagaimana kinerja sistem, apakah telah sesuai dengan kebutuhan user.

BAB V PENUTUP

Kesimpulan

Bagian ini memuat kesimpulan-kesimpulan dari hasil penelitian.

Saran

Bagian ini berisi saran-saran yang perlu diperhatikan berdasar keterbatasan-keterbatasan yang ditemukan dan asumsi-asumsi yang dibuat selama melakukan penelitian.

