

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ilmu pengetahuan pada saat ini semakin berkembang seiring berkembangnya teknologi informasi dengan meningkatnya hal tersebut akan mendorong pertumbuhan informasi pada media buku. Selain sarana penting bagi perkembangan siswa-siswi di sekolah, dengan adanya buku maka pengetahuan dan pemikiran anak menjadi berkembang. Pada kehidupan modern sekarang buku merupakan alat atau sarana pendidikan yang sangat penting bagi putra-putri kita. Buku selain dapat menunjang pembelajaran bagi putra-putri kita juga sebagai media anak untuk dapat mengetahui tentang ilmu dan pengetahuan. Setiap sistem yang ada di perusahaan maupun instansi kurang lengkap ketika masih terdapat perhitungan hasil penjualan yang masih manual, penyimpanan data yang tidak teratur, dan hasil transaksi yang masih menggunakan sistem informasi berbasis komputer biasa. Hasil transaksi dengan menggunakan sistem informasi berbasis komputer biasa, sangat memerlukan banyak energi dan waktu yang terbuang, sehingga memerlukan waktu yang banyak dibandingkan perusahaan yang telah menggunakan aplikasi modern. Sistem Informasi sangat penting bagi kelancaran perusahaan dalam kinerja berbasis komputerisasi, selain menjadi suatu yang primer bagi pemenuhan kebutuhan informasi, berbasis komputer jg sebagai sarana untuk mempermudah pekerjaan. Mulai dari kalangan pembisnis sampai dengan kalangan akademis / pendidikan memanfaatkan komputer sebagai alat bantu untuk mempermudah pekerjaan.

CV. Bina Putra Mandiri adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distributor buku pelajaran anak TK, dengan perusahaan berbentuk CV. Dalam hal ini peran distributor adalah memberikan servis dan pendistribusian buku dari penerbit ke pihak sekolah. Salah satu unsur yang paling penting dari distributor ini adalah pelayanan dan ketersediaan barang. Pelayanan kepada konsumen dalam penawaran buku ke pihak pemakai adalah hal yang terpenting pada kegiatan penawaran barang. Selain memberikan penawaran kepada pihak sekolah dengan baik, pihak distributor juga menjamin stok ketersediaan barang terjamin. Perusahaan yang sudah berdiri sejak 2006 telah memiliki area yang mencakupi daerah kota dan kabupaten Bogor dengan marketing berjumlah 3 orang. Alhamdulillah dengan pelayanan yang baik kepada pelanggan, maka

setiap tahun target penjualan semakin meningkat. Setiap transaksi di sekolah selama ini setiap pembelian buku pihak sekolah hanya mendapatkan bagi hasil dari pembelian buku, dengan adanya keterbatasan itu maka perusahaan ingin memberikan apresiasi dengan bentuk reward kepada pelanggan.

Tujuan Pemberian Reward adalah untuk menarik dan mempertahankan sumber daya manusia, karena organisasi memerlukannya untuk mencapai tujuannya. Dalam proses pemberian reward pada CV. BINA PUTRA MANDIRI, pihak perusahaan mengalami kesulitan dalam menentukan pelanggan yang layak menerima reward dengan penilaian yang hanya didasarkan atas persepsi orang dan penilaian subyektifitas dari pengambilan keputusan. Penelitian ini bertujuan menghasilkan sebuah sistem yang dapat membantu dalam pengambilan keputusan untuk memilih pelanggan yang layak menerima reward. Dalam penelitian ini menggunakan metode Simple Additive Weigthing, metode ini dipilih karena metode ini merupakan salah satu metode penyelesaian multikriteria, dimana dalam menentukan pelanggan yang berhak menerima memiliki banyak kriteria yang harus dipertimbangkan. Salah satu metode yang digunakan untuk sistem pendukung keputusan diantaranya adalah metode Simple Additive Weigthing yang sering dikenal sebagai metode Max-Min. Adapun beberapa penelitian sebelumnya yang menggunakan metode Simple additive Weigthing seperti penelitian yang dilakukan oleh (Istriana, 2013) dengan judul "Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Reward Berdasarkan Penilaian Kinerja Pegawai Pada CV.SENTRA KENDAL Dengan Metode Simple Additive Weigthing (Studi kasus CV.SENTRA KENDAL)", (Nurhadi Ganda Mulia, 2014) dengan judul "Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Bonus Tahunan Pada Karyawan Dengan Metode Simple Additive Weigthing (Studi kasus PT.Tanjung Timberindo Industry)", (Denay Islam Sabanayo, 2014) dengan judul "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Karyawan Terbaik Denga Menggunakan Metode Simple Additive Weigthing (Studi kasus PT.Berkah Cahaya Muria Kudus)",(Andi Trisetiawan, 2013) dengan judul "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Dengan Menggunakan Metode Simple Additive Weigthing (Studi kasus PT Bintang Mega Medika Semarang)", (Ariyanto, 2012) dengan judul "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Karyawan Terbaik Dengan Menggunakan Metode Simple Additive Weigthing (Studi kasus Pamela Swalyan)", (Bambang Sulistiyono, 2012) dengan judul "Pemilihan Karyawan Terbaik Dengan Menggunakan Metode Simple Additive Weigthing (Studi kasus STMIK Pringsewu Lampung)".

Berdasarkan uraian diatas melalui penelitian ini bagaimana penerapan Metode Simple Additive Weigthing dapat diterapkan dalam untuk optimalisasi pemberian reward sekolah dengan judul “Penerapan Metode *Simple Additive Weighting* Untuk Optimalisasi Pemberian Reward Sekolah Taman Kanak-kanak Dalam Pembelian Buku Pada CV.BINA PUTRA MANDIRI ”

B. Rumusan Masalah

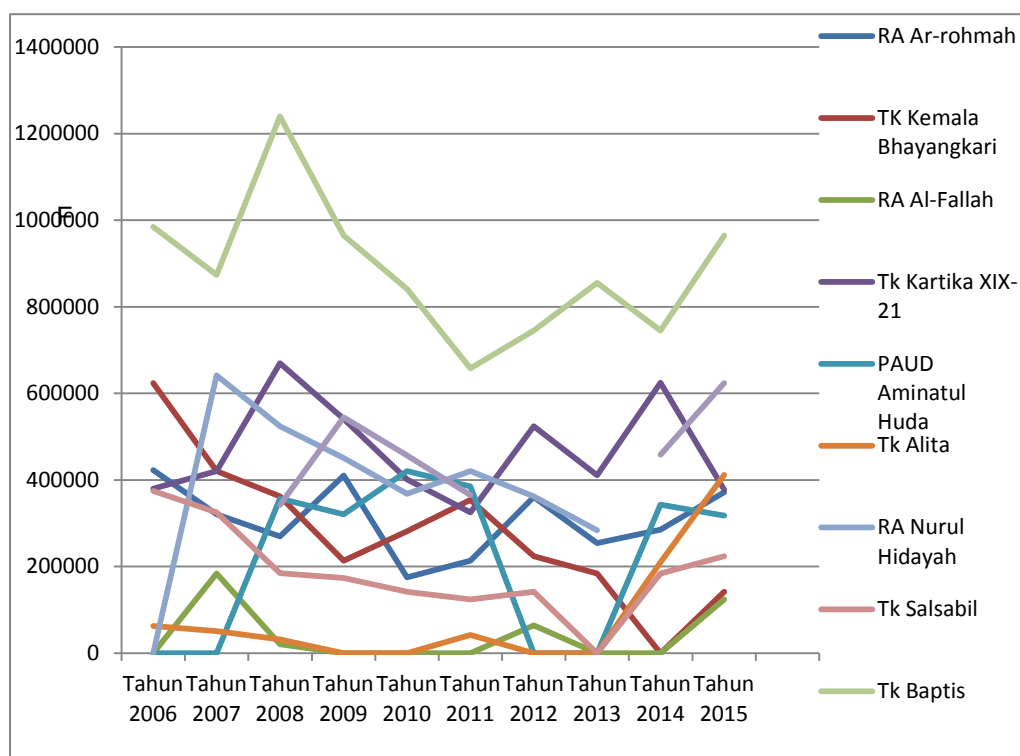
Pemberian apresiasi kepada pelanggan adalah apresiasi yang sangat penting, karena apresiasi tersebut bisa menentukan keuntungan dalam satu penjualan, berikut merupakan daftar pelanggan sekolah yang menjadi acuan digambarkan:

Tabel 1.1 .Rincian Daftar Pelanggan

No	Nama Sekolah	Alamat	Awal Tahun Pembelian	Total Jumlah Pembelian
01	RA Arrohmah	Jln.Raya Pemda Kedunghalang, Bogor	2006	3.085.000
02	Tk Kemala Bhayangkari 62	Jln.Kestria KS Tubun,Komplek Brimob,Bogor	2006	2.807.000
03	RA Al-Fallah	Jln Majapahit Perumahan Cimnggu Permai	2007	393.000
04	Tk Kartika XIX-21	Jln.Meyjen Ishak Juarsa,Gunung Batu Kec.Bogor Barat	2006	4.676.700
05	PAUD Aminatul Huda	Jln.Cijahe,No.15 ,RT/RW 02/01, Kec .Bogor Barat	2008	2.145.000
06	Tk Alita	Jln HM.Syarifudin No:45 Kec.Bogor Barat	2006	810.000
07	RA Nurul Hidayah	Desa Cimandala Dalam,Pomad, Ciluar Bogor	2008	3.364.000
08	Tk Salsabil	Jln.Jabaru,RT :01,RW: 09,Pasir Kuda ,Ciomas,Bogor	2006	1.875.500

09	Tk Baptis	Jln.Sawojajar No.01 Dewisartika,Bogor	2006	8.873.000
10	RA Nurul Falah	Gg.Pinang,RW:10 Gunung Batu,Bogor	2006	3.267.000

Berdasarkan pada Tabel 1.1 dijelaskan bahwa Data Sekolah dengan jumlah Harga Pembelian tersebut hanya memberikan diskon sebesar 15% kepada pihak sekolah. Apresiasi tersebut kurang Optimal dikarenakan tidak adanya perbandingan apresiasi dengan jumlah Harga Pembelian sekolah lain.



Gambar 1.1. Grafik Pembelian Tahunan

Berdasarkan Gambar 1.1. Grafik Pembelian Tahunan menjelaskan bahwa naik-turunnya pembelian buku oleh sekolah. Naik-Turunnya Pembelian Buku tersebut disebabkan beberapa faktor, yaitu: jumlah murid, pembelian buku kepada pihak penerbit lain, dan item buku yang diorder tidak tersedia di penerbit CV.Bina Putra Mandiri.

Tabel 1.2. Daftar Pembayaran Buku

Nama Sekolah	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
RA Arrohmah	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit
Tk Kemala Bhayangkari 62	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	-	kredit
RA Al-Fallah	-	cash	cash	-	-	-	cash		-	cash
Tk Kartika XIX-21	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit
PAUD Aminatul Huda	-	-	kredit	kredit	kredit	kredit	-	-	kredit	kredit
Tk Alita	cash	cash	cash	-	-	cash	-	-	kredit	kredit
RA Nurul Hidayah	-	-	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	-	kredit
Tk Salsabil	cash	cash	cash	cash	cash	cash	cash	-	cash	cash
Tk Baptis	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit	kredit
RA Nurul Falah	kredit	-	cash	cash	kredit	kredit	-	-	kredit	kredit

Berdasarkan Tabel 1.2. di atas, terlihat bahwa setiap tahun pembayaran terdapat perbedaan dalam pembelian buku, hal tersebut dipengaruhi oleh keadaan pembayaran bulanan siswa dan rapat orang tua siswa tentang pengadaan buku .

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan fenomena masalah yang telah dikemukakan di atas maka dapat ditkesimpulan masalahnya yaitu:

1. Belum adanya kriteria pemberian apresiasi kepada pelanggan.
 2. Belum adanya prioritas pemberian apresiasi kepada pelanggan.
2. Pernyataan Masalah/ Problem Statement
- Dari identifikasi masalah diatas, pernyataan yang dapat ditetapkan adalah belum optimalnya pemberian reward kepada pelanggan sebagai bentuk apresiasi.
3. Pertanyaan Penelitian/ Research Question
- Berdasarkan rumusan masalah diatas, pertanyaan yang diajukan adalah “Bagaimana penerapan metode *Simple Additive Weighting* untuk optimalisasi pemberian reward sekolah tk dalam pembelian buku di CV.Bina Putra Mandiri?”.

C. Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Maksud

Menerapkan metode SAW untuk penerimaan Reward Sekolah Taman Kanak-kanak dalam pembelian buku pada CV.Bina Putra Mandiri.
2. Tujuan
 - a. Menentukan kriteria pemberian reward kepada pelanggan.
 - b. Menentukan prioritas pemberian reward kepada pelanggan.

D. Kegunaan/Pentingnya Penelitian

- a. Kegunaan Penelitian

Data yang diperoleh pada penelitian ini digunakan untuk meminimalkan atau memecahkan masalah dalam mengoptimalkan pemberian apresiasi yang berbentuk reward kepada sekolah tk dalam pembelian buku.
- b. Manfaat Penelitian
 - 1) Manfaat Teoritis

Memberikan sumbangan penerapan metode SAW untuk optimalisasi penentuan krtiteria dan prioritas pemberian reward kepada pelanggan.
 - 2) Manfaat Praktis

Memudahkan perusahaan untuk mengetahui peringkingan dalam pembelian buku oleh pelanggan.
 - 3) Manfaat Kebijakan

Dengan penelitian ini agar metode SAW dapat dijadikan alat pendukung keputusan untuk penentuan optimalisasi dalam pemberian reward kepada pelanggan.

E. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian dalam pembelian buku di CV. Bina Putra Mandiri adalah :

1. Penelitian dilakukan pada data pembelian pelanggan sekolah Taman Kanak-kanak pada CV. Bina Putra Mandiri.
2. Untuk mengambil keputusan penentuan pemberian reward sekolah taman kanak-kanak diperlukan minimal 4 kriteria.

F. Definisi Istilah atau Definisi Operasional

1. Decision support system

Decision support system adalah system penghasil informasi yang ditujukan pada suatu masalah tertentu yang harus dipecahkan oleh seorang manajer atau perusahaan dan dapat membantu manajer dalam pengambilan keputusan (Kusumadewi, 2006).

2. Simple Additive Weighting

Menurut Sri Kusumadewi (2006) adalah mencari penjumlahan terbobot dari rating kinerja pada setiap alternatif pada semua atribut. Metode SAW membutuhkan proses normalisasi matriks keputusan (X) ke suatu skala yang dapat diperbandingkan dengan semua rating alternatif yang ada.

3. Variabel

Suatu besaran yang dapat diubah atau berubah sehingga mempengaruhi peristiwa atau hasil penelitian. Dengan menggunakan variabel, kita akan lebih mudah memahami permasalahan. Hal ini dikarenakan kita seolah sudah mendapatkan jawabannya.

4. Reward

Istilah dalam bahasa Inggris adalah pahala, upah, hadiah, tergantung dari konteks pembicaraannya. Jika berhubungan dengan agama dan kepercayaan terhadap Tuhan YME, maka reward berarti pahala. Sedangkan jika dihubungkan dengan tindakan baik antar sesama manusia maka artinya adalah hadiah atau upah atau hukuman yang bersifat baik dan menyenangkan.

[halaman ini sengaja dikosongkan]