BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam ruang lingkup pekerjaan banyak bersinggungan terhadap keputusan-keputusan yang berpengaruh terhadap berjalannya bisnis suatu perusahaan dengan baik. Permasalahan pengambilan keputusan juga sering dialami pada perusahaan untuk penetapan status *Grading* dealer yang dibutuhkan dalam menetukan keputusan unit bisnis di suatu Perusahaan *Leasing*. Kerjasama yang saling menguntungkan adalah hal yang sangat penting bagi sebuah *leasing* dan *dealer*. Insentif bagi *marketing* diberikan agar mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya. Banyak hal yang perlu di pertimbangkan oleh sebuah perusahaan untuk menentukan *Grading* dealer yang akan di pilih. Kita dapat memanfaatkan teknologi informasi untuk mempermudah kinerja *manager* dalam suatu perusahaan untuk menetukan *Grading* dealer sebagai penentu status dealer dalam menjalankan bisnis usahanya.

Perusahaan *Leasing* adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan Non Bank. Banyak Dealer-dealer yang sangat bertumpu unit bisnisnya dengan dibiayai oleh *leasing*. Hal ini dapat di buktikan dengan tumbuhnya data penjualan mobil *(Gaikindo)*. Poin untuk status *Grading* dealer sebagai penentu pemberian program *insentif* terhadap jualan dealer, salah satunya support dana promosi, *showroom event,* dan lain-lain. Situasi seperti ini berdampak pada kontribusi terhadap bisnis yang dijalankan, baik oleh *Leasing* maupun

Showroom atau dealer itu sendiri. Hal lain yang juga berakibat negatif adalah waktu dan tenaga dari para manager perusahaan dalam pengambilan keputusan secara *subyektif*.

Demikian pula yang terjadi di PT Mandiri Tunas Finance dalam hal melihat status Grading dealer sebagai penentu keputusan support biaya-biaya yang dibutuhkan sebagai bentuk *insentif* dealer. Pada skripsi ini untuk membantu menetapkan status *Grading* dealer maka dibutuhkan sistem pendukung keputusan. Salah satu metode yang akan digunakan adalah metode SAW *(Simple Additive Weighting)* untuk menentukan *Grading* dealer di PT Mandiri Tunas Finance yang sesuai dengan kontribusi bisnis Dealer. Hal ini dapat dilakukan dengan melihat data penjualan kontribusi dealer.

Hal tersebut membuat penentuan program *insentif* atau *reward* yang diberikan belum akurat karena bersifat *subyektif*, maka dengan adanya *Grading* dealer diharapkan agar lebih *efektif* dalam sebuah keputusan, karena ada bentuk support bisnis yang tidak sesuai karena keputusan manager, sehingga bentuk dukungan yang diberikan ke dealer rekanan yang menyebabkan kontribusi penjualan yang tidak maksimal.

> Kutipan permasalahan berdasarkan jurnal sebelumnya "Kerjasama yang saling menguntungkan adalah hal yang sangat penting bagi sebuah *leasing* dan *dealer*. Insentif bagi *marketing* diberikan agar mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya. Namun terkadang objektifitas *surveyor* hilang disebabkan oleh permainan di lapangan antara *marketing* dan surveyor. Untuk mengatasi hal tersebut, *leasing* melakukan berbagai cara salah satunya adalah melakukan peringkatan terhadap *dealer*. Dalam penelitian ini penerapan metode *k-Nearest Neighbor* dan pengukuran jarak *Euclidean* untuk menentukan grade *dealer*. Namun terkadang objektifitas hilang disebabkan oleh permainan di lapangan antara *marketing* dan surveyor" (Henny Leidiyana, 2017)

Oleh karena itu penulis mencoba memecahkan masalah yang terjadi dengan melakukan penelitian ilmah dengan mengangkat judul : **"SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN DALAM MENENTUKAN GRADING DEALER DI PT MANDIRI TUNAS FINANCE DENGAN METODE *SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING* (SAW)"**

1.2. Identifikasi Masalah

Permasalahan yang terjadi pada PT Mandiri Tunas Finance antara lain :

1. Belum adanya nilai perhitungan terhadap status *Grading dealer* yang tepat
2. Dealer yang mengajukan permintaan request support *insentif, Program lainnya* tidak sesuai kontribusi penjualan.
3. Belum adanya status *Grading dealer* yang baku sebagai penentu keputusan program atau support yang akan diberikan ke dealer secara *objektif*

1.3. Maksud dan Tujuan

Maksud dari pembuatan skripsi ini adalah mempermudah *manager* dalam menentukan Program-Program ataupun bentuk *Insentif* yang di berikan ke dealer dengan menentukan keputusan secara *objektif*.

Tujuan dari pembuatan skripsi ini adalah Sebagai salah satu syarat kelulusan program Sarjana STMIK Nusa Mandiri.

1.4. Metode Penelitian

Untuk membuat penulisan skripsi ini, penulis memerlukan sejumlah data yang mampu mendukung penulisan skripsi ini. Data-data tersebut diperoleh dari :

A. Observasi

Penulis melakukan pengamatan langsung ke tempat objek penelitian di PT Mandiri Tunas Finance untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan untuk mengetahui bagaimana cara menentukan *Grading* Dealer di PT Mandiri Tunas Finance.

B. Wawancara

Penulis melakukan Tanya jawab kepada para karyawan dari *level staff* sampai dengan *manager*

C. Studi Pustaka

Dalam metode ini penulis mendapat bahan penulisan dari membaca buku-buku tentang penelitian ilmiah dan cara mengaplikasikan dan menggunakan metode yang akan digunakan oleh penulis.

1.5. Ruang Lingkup

Adapun ruang lingkup dari penulisan ini adalah sistem pendukung keputusan dalam menentukan *Grading* dealer di PT Mandiri Tunas Finance dengan menggunakan metode *Simple Additive Weigthing (SAW)*. Dengan langkah-langkah yang dijalankan, yaitu :

Menentukan Kriteria atau *variable* data-data yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan (pengelompokan data penjualan berdasarkan Unit dan *amount*, kualitas *EPD*, NCL, dan *NPL*) berupa data primer ataupun data sekunder.

Pengolahan data dalam menetukan *rating* kecocokan setiap *alternatif* Hitung nilai kontribusi dari setiap kelompok data atau kriteria.

Membuat matrik keputusan berdasarkan kelompok data atau kriteria, kemudian berikan Bobot nilai dari setiap kelompok data

Kesimpulan Hasil akhir diperoleh dari proses perangkingan atau pembobotan terhadap *Grading* Dealer sebagai kelompok hasil sebagai solusi.

1.6. Hipotesis

Ho : Tidak terdapat hubungan positif antara penentuan *Grading* dealer dengan kontribusi penjualan secara *Objektif.*

H1 : Terdapat hubungan positif antara penentuan *Grading* Dealer Terhadap kontribusi penjualan secara *objektif*.