

## PEMBERIAN KENAIKAN GRADING PROMOTOR UNTUK MENINGKATKAN PENGETAHUAN, *SKILL* DAN MOTIVASI KERJA DENGAN METODE SAW

Herlan Sutisna<sup>[1]</sup>, Neng Leni Nurdini<sup>[2]</sup>, Tuti Alawiyah<sup>[3]</sup>

Sistem Informasi Kampus Kota Tasikmalaya<sup>[1][2][3]</sup>

Universitas Bina Sarana Informatika<sup>[1][2][3]</sup>

www.bsi.ac.id

[herlan.her@bsi.ac.id](mailto:herlan.her@bsi.ac.id)<sup>[1]</sup>; [leni.nurdini@bsi.ac.id](mailto:leni.nurdini@bsi.ac.id)<sup>[2]</sup>; [tuti.tah@bsi.ac.id](mailto:tuti.tah@bsi.ac.id)<sup>[3]</sup>

**Abstract**—PT. Philips is a company engaged in the sale of Electronic products. The marketing area is extensive because this company is already well known for its Dutch license. One of the management activities is the Bandung area. In the retail field, not every company has an initiative to make grading on employee performance and achievement. Retail companies usually focus more on sales targets, without thinking about employee quality. Through this Grading Promoter, it is expected to increase knowledge to hone sales skills, and provide work motivation through grading incentives. In grading promoters in the Bandung area, it is still done manually such as making and sending report data, as well as evaluation by Supervisor through the report data sent. While current technological developments are growing rapidly, it is necessary to have a computerized information system to facilitate the management of these data report. For that reason, the authors make an information system design granting website-based promoter grading increment with the SAW (Simple Additive Weighting) method which is expected to be able to facilitate the Supervisor of PT. Philips Area Bandung in managing every data and report of the promoter which is assessed every month and recap every 6 months. So that the management of these data can be managed more effectively and efficiently. Then facilitate Supervisor in determining the grading of each promoter.

**Keywords:** Information System Design, Grading Increase Grading, PT. Philips Area Bandung

**Intisari**—PT. Philips merupakan perusahaan yang bergerak dibidang penjualan produk Elektronik. Area pemasarannya sudah luas karena perusahaan ini sudah cukup terkenal dengan lisensi Belanda. Salah satu aktifitas pengelolaannya yaitu area Bandung. Dalam bidang retail, tidak setiap perusahaan inisiatif membuat grading atas kinerja dan prestasi karyawan. Perusahaan retail biasanya lebih fokus pada target

penjualan, tanpa memikirkan kualitas karyawan. Melalui Grading Promotor ini, diharapkan bisa menambah pengetahuan untuk mengasah skill jualan, dan memberikan motivasi kerja melalui insentif grading. Dalam pemberian grading promotor area Bandung, masih dilakukan secara manual seperti pembuatan dan pengiriman data laporan, juga penilaian oleh Supervisor melalui data laporan yang dikirim. Sementara perkembangan teknologi saat ini semakin pesat, maka perlu adanya sistem informasi yang terkomputerisasi untuk mempermudah dalam pengelolaan data laporan tersebut sehingga pengelolaan data-data tersebut dapat dikelola lebih efektif dan efisien, tujuan penelitian ini adalah untuk merancang sistem informasi pemberian kenaikan grading promotor berbasis website dengan metode SAW (Simple Additive Weighting). Hasil dari penelitian ini dapat membantu supervisor untuk mengambil keputusan dalam pemberian grading secara terkomputerisasi, dan pemberian kenaikan grading promotor ini dapat memberikan motivasi kerja yang tinggi sehingga promotor merasa semangat dalam bekerja dan bisa mencapai target yang ditetapkan perusahaan,

**Kata Kunci:** Perancangan Sistem Informasi, Pemberian Kenaikan Grading, PT. Philips Area Bandung

### PENDAHULUAN

Pemasaran sebuah produk harus memerlukan beberapa aktifitas yang memang melibatkan beberapa sumber daya yang diperlukan. Dalam jurnal (Hutama dan Subagio, 2014). "pemasaran sebagai serangkaian kegiatan, dari proses membuat, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan menawarkan transaksi yang mempunyai nilai bagi konsumen, klien, partner, dan masyarakat pada umumnya". Salah satu fenomena yang ada saat ini yaitu dalam pemasaran membutuhkan sebuah bagian yang harus memiliki keterkaitan langsung dengan konsumen yang disebut bagian sales product atau

sales promotor (SPM). Sales promotor berperan penting dalam peningkatan penjualan produk perusahaan, itulah mengapa sales sering disebut sebagai ujung tombak perusahaan yang berhubungan langsung dengan keberlangsungan suatu perusahaan tersebut. Tingkat keberhasilan pemasaran produk sangat bergantung pada kualitas seorang sales promotor.

Menurut (Kasus, Rekacipta, & Masidah, n.d, 2016) Penentuan tingkat jabatan (*Job Grading*) adalah suatu teknik untuk menentukan perbedaan-perbedaan diantara jabatan-jabatan dan tingkat pembayaran dalam organisasi-organisasi yang besar. Tingkat Jabatan (*Job Grades*) terdiri atas suatu penyelidikan secara ilmiah dari semua Jabatan (penilaian jabatan) dan kemudian menempatkan jabatan-jabatan tersebut dalam kategori yang lebih luas yang disebut dengan tingkat jabatan (*Job Grades*). Pemberian grading pada kinerja promotor adalah upaya menilai prestasi promotor dengan tujuan meningkatkan produktifitas kinerjanya. Sistem ini digunakan untuk membedakan grade setiap promotor melalui penilaian kinerja yang dilakukan promotor. Pemberian grading ini merupakan upaya perusahaan untuk memotivasi dan meningkatkan pengetahuan dan semangat kerja setiap promotor. Saat ini masih banyak perusahaan marketing yang tidak memperhatikan sumber daya karyawan melalui pemberian grading dikarenakan perusahaan marketing lebih fokus kepada target penjualan dan pemasaran.

PT. PHILIPS Indonesia, fokus untuk membuat setiap promotor memiliki semangat dan motivasi tinggi dalam bekerja dan memasarkan produk dengan cara pemberian grading tersebut, namun masih menggunakan cara manual yang diserahkan dan dikelola langsung oleh Supervisor setiap area. Seperti halnya Area Bandung yang masih menggunakan cara manual dalam pemberian grading promotornya.

Proses pemberian grading saat ini dinilai kurang efektif, karena Supervisor area bandung cukup banyak handle promotor dan luas cakupannya termasuk luar kota seperti Karawang, Sumedang, Garut, Tasikmalaya, Ciamis. Selain itu, mempengaruhi juga pada proses pemberian grading yang berjalan tidak sesuai prosedur atau kriteria perusahaan. Akibatnya, banyak promotor dengan masa kerja yang cukup lama tetapi tidak mencapai grade yang baik. Untuk mempermudah proses pemberian grading tersebut diperlukan sebuah sistem pendukung keputusan untuk menentukan berada di posisi grading mana seorang promotor. Sistem Pendukung Keputusan adalah sistem yang mampu memberikan kemampuan solusi dalam pemecahan masalah.

Sistem ini dapat digunakan sebagai alat bantu pengambilan keputusan. Sistem pendukung keputusan dirancang untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja pengguna dalam proses pengambilan keputusan (Ramadhani, 2017).

Metode yang akan digunakan oleh penulis dalam sistem pendukung keputusan pemberian grading promotor adalah metode Simple Additive Weighting (SAW). (Saw & Ismanto, 2018) "Metode ini memerlukan kriteria-kriteria dan bobot untuk melakukan perhitungannya sehingga akan didapat alternatif terbaik". Menurut (Yesni Malau, 2018) "Metode ini dipilih karena mampu menyelesaikan data terbaik karena dilakukan dengan mencari nilai bobot untuk setiap atribut" dan sering juga dikenal dengan metode penjumlahan tertimbang (Nuraeni, Keputusan, & Weighting, 2018) kemudian dilanjutkan dengan proses perangkaian yang akan menyeleksi alternative terbaik yang telah ditentukan. Dengan adanya sistem pendukung keputusan menggunakan metode Simple Additive Weighting ini diharapkan akan terciptanya sebuah sistem yang optimal pada proses pemberian grading pada setiap promotor untuk mengetahui posisi grade setiap promotor.

Berdasarkan uraian di atas penulis memperoleh suatu keputusan yang baik dalam pemberian kenaikan grading promotor, maka dibutuhkan suatu metode yang terstruktur dan terkomputerisasi yang dapat membantu memilih atau mengambil keputusan yang signifikan dengan menggunakan metode Simple Additive Weighting (SAW) yang merupakan Menurut (Kusumadewi, S., Hartati, S., Harjoko, A., & Wardoyo, 2006) "Metode Simple Additive Weighting (SAW) sering juga dikenal istilah metode penjumlahan terbobot. Konsep dasar metode SAW 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 alternative yang ada.

## **BAHAN DAN METODE**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini yaitu dengan cara observasi secara langsung ke perusahaan PT Philips Indonesia Area Bandung untuk melihat secara langsung sistem yang sedang berjalan untuk mengumpulkan data dan informasi yang akan diolah dalam pembangunan sistem, kemudian untuk mendukung data-data yang dibutuhkan tersebut dilakukan pengumpulan data dengan cara wawancara langsung kepada

supervisor Promotor dan juga kepada para karyawan yang bersangkutan untuk mendapatkan data yang otentik. Selain itu penulis juga mengumpulkan data dan informasi dari buku-buku dan jurnal lain yang relevan dengan penelitian yang dilakukan untuk mendukung dalam pembangunan sistem yang akan dirancang. data yang akan dianalisis yaitu data laporan perusahaan dan penilaian dari Supervisor.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Tahapan Perancangan Sistem Analisis Kebutuhan

#### A. Kebutuhan Admin

1. Kebutuhan Supervisor
  - a) Supervisor dapat melakukan *login*
  - b) Supervisor dapat menginput, menghapus, dan mengedit data promotor
  - c) Supervisor dapat menginput, menghapus, dan mengedit data kriteria
  - d) Supervisor dapat menginput nilai perhitungan
  - e) Supervisor dapat membuat laporan sesuai kebutuhan
  - f) Supervisor dapat keluar dari sistem dan melakukan *logout*

#### B. Kebutuhan Pengguna

1. Kebutuhan Promotor
  - a) Promotor dapat melakukan *login*
  - b) Promotor dapat melihat laporan kenaikan *grading*
  - c) Promotor dapat keluar dari sistem dan melakukan *logout*
2. Kebutuhan ARO (*Account Receivable Officer*)
  - a) ARO dapat melakukan *login*
  - b) ARO dapat melihat laporan kenaikan *grading*
  - a) ARO dapat keluar dari sistem dan melakukan *logout*

#### C. Kebutuhan Sistem

1. Sistem dapat mengelola data promotor
2. Sistem dapat mengelola data kriteria
3. Sistem dapat mengelola perhitungan SAW untuk pemberian kenaikan *grading* promotor
4. Admin dan pengguna harus melakukan *logout* setelah selesai menggunakan aplikasi

### Perhitungan Metode SAW

*Simple Additive Weighting* merupakan metode penjumlahan terbobot. Konsep dasar metode SAW adalah mencari penjumlahan terbobot dari *rating* kinerja pada setiap alternatif pada semua kriteria. Langkah-langkah penyelesaian perhitungan metode SAW adalah sebagai berikut:

1. Menentukan kriteria dari alternatif
  2. Memberikan nilai bobot pada masing-masing kriteria
  3. Membuat matriks untuk normalisasi
  4. Menghitung preferensi atau perbandingan
- Rumus membuat matriks untuk normalisasi :

$$r_{ij} = \begin{cases} \frac{x_{ij}}{\max_i x_{ij}} & \text{jika } j \text{ adalah atribut keuntungan (benefit)} \\ \frac{\min_i x_{ij}}{x_{ij}} & \text{jika } j \text{ adalah atribut biaya (cost)} \end{cases}$$

Sumber: (Kusumadewi, S., Hartati, S., Harjoko, A., & Wardoyo, 2006)

Gambar 1. Rumus Membuat Matriks Normalisasi

Proses perhitungan kenaikan *grading* dengan metode SAW dapat diimplementasikan sebagai berikut:

1. Menentukan Kriteria
  - K1 : Kehadiran
  - K2 : *Product Knowledge*
  - K3 : *Achievment*
  - K4 : *Excellence Folder*
  - K5 : Visit
2. Menentukan kandidat promotor yang akan dinilai (alternatif)
  - A1 : Andrea Cindy
  - A2 : Hasan Rizki
  - A3 : Nenden Sulastri
  - A4 : Yuliati
  - A5 : Deni Rohendi
3. Pemberian bobot untuk setiap kriteria
  - K1 : 20%
  - K2 : 50%
  - K3 : 10%
  - K4 : 10%
  - K5 : 10%
4. Memberikan nilai pada alternatif setiap kriteria

Tabel 1. Tabel Nilai Alternatif Setiap Kriteria

NAMA / ALTERNATIVE	KRITERIA PENILAIAN				
	K1	K2	K3	K4	K5
Andrea Cindy	85	75	100	97	75
Hasan Rizki	80	75	100	75	70
Nenden Sulastri	100	98	100	100	80
Yuliati	100	78	90	85	70
Deni Rohendi	95	95	100	100	70

Sumber: (Penelitian 2019)

5. Menentukan nilai maksimal dari setiap kriteria

Tabel 2. Tabel Nilai Maksimal  
Nilai Maksimal Setiap Kriteria

K1	100
K2	98
K3	100
K4	100
K5	80

Sumber: (Penelitian 2019)

6. Membuat tabel normalisasi

Menggunakan formula.

$$R_{ij} = \frac{X_{ij}}{\text{Max}_i X_{ij}}$$

Gambar 2. Rumus Menghitung Matriks Normalisasi

Tabel 3. Tabel Normalisasi

	K1	K2	K3	K4	K5
R1	85 / 100	75 / 98	100 / 100	97 / 100	75 / 80
R2	80 / 100	75 / 98	100 / 100	75 / 100	70 / 80
R3	100 / 100	98 / 98	100 / 100	100 / 100	80 / 80
R4	100 / 100	78 / 98	90 / 100	85 / 100	70 / 80
R5	95 / 100	95 / 98	100 / 100	100 / 100	70 / 80

Sumber: (Penelitian 2019)

7. Hasil Normalisasi

Tabel 4. Tabel Hasil Normalisasi

	K1	K2	K3	K4	K5
R1	0,85	0,77	1,00	0,97	0,94
R2	0,80	0,77	1,00	0,75	0,88
R3	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
R4	1,00	0,80	0,90	0,85	0,88
R5	0,95	0,97	1,00	1,00	0,88

Sumber: (Penelitian 2019)

8. Nilai bobot setiap kriteria

Tabel 5. Nilai Bobot Setiap Kriteria

K1	0,20
K2	0,50
K3	0,10
K4	0,10
K5	0,10

Sumber: (Penelitian 2019)

9. Menghitung Perferensi atau Perankingan

Menggunakan formula.

$$R_{ij} = \sum_{j=1}^n w_j r_{ij}$$

Sumber: (Kusumadewi, S., Hartati, S., Harjoko, A., & Wardoyo, 2006)

Gambar 2. Rumus Menghitung Matriks Normalisasi

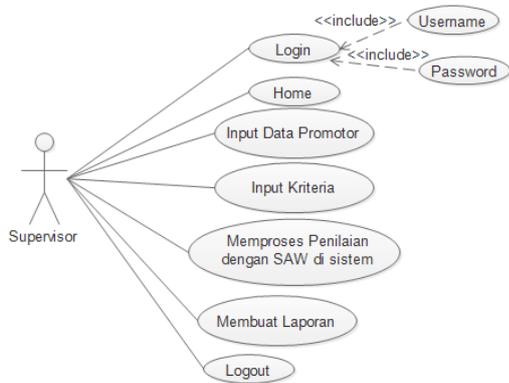
Tabel 6. Tabel Hasil Perferensi atau Perankingan

	K1	K2	K3	K4	K5	HASIL
V1	0,17	0,38	0,10	0,10	0,09	0,84
V2	0,16	0,38	0,10	0,08	0,09	0,81
V3	0,20	0,50	0,10	0,10	0,10	1,00
V4	0,20	0,40	0,09	0,09	0,09	0,86
V5	0,19	0,48	0,10	0,10	0,09	0,96

Sumber: (Penelitian 2019)

Maka dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa promotor yang mengalami kenaikan grading yaitu V3, V4, dan V5 (Nenden Sulastri, Yuliati dan Deni Rohendi) karena memiliki hasil akhir lebih dari 0,85.

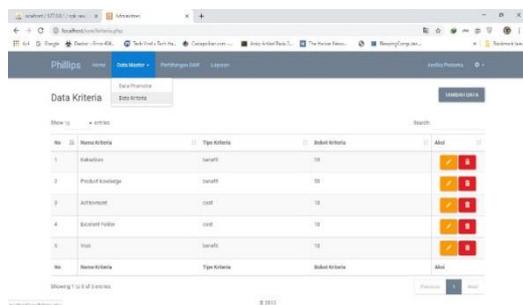
**Rancangan Diagram Use Case Usulan Diagram Use Case Penilaian**



Sumber: (Penelitian 2019)  
 Gambar 3. Diagram Use Case Penilaian

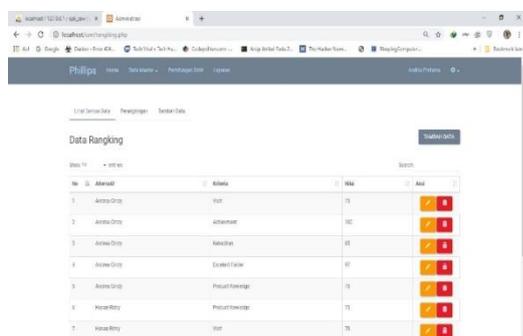
**Rancangan Interface**

a. Halaman Data Kriteria



Sumber: (Penelitian 2019)  
 Gambar 4. Tampilan Halaman Data Kriteria

Halaman Menu Perhitungan SAW



Sumber: (Penelitian 2019)  
 Gambar 5. Tampilan Halaman Menu Perhitungan SAW

Halaman Hasil Normalisasi Perangkingan

Alternatif	Substansi	Product Knowledge	Achievement	Excellent Factor	Nilai
Andra Cindy	0,85	0,7632012244988	0,9	0,7731957122886	0,8175
Hansen Rizky	0,8	0,7632012244988	0,9	1	0,8175
Nenden Sulastri	1	1	1	0,75	0,85
Yuliati	1	0,7632012244988	1	0,8832012244988	0,8175
Deni Rohendi	0,85	0,848817632012244988	0,9	0,75	0,8175

Sumber: (Penelitian 2019)  
 Gambar 6. Tampilan Halaman Hasil Normalisasi Perangkingan

Halaman Tampilan Hasil Nilai Alternatif Kriteria

Alternatif	Substansi (Benefit)	Product Knowledge (Benefit)	Achievement (Benefit)	Excellent Factor (Benefit)	Nilai (Benefit)
Andra Cindy	85	75	100	87	75
Hansen Rizky	80	75	100	75	75
Nenden Sulastri	100	90	100	100	85
Yuliati	100	75	90	85	75
Deni Rohendi	85	95	100	100	75

Sumber: (Penelitian 2019)  
 Gambar 7. Tampilan Hasil Nilai Alternatif Kriteria

**KESIMPULAN**

Dengan dibuatkannya sistem pendukung keputusan untuk pemberian kenaikan grading promotor, dapat memberikan motivasi kerja yang tinggi sehingga promotor merasa semangat dalam bekerja dan bisa mencapai target yang ditetapkan perusahaan, output sistem informasi pendukung keputusan pemberian kenaikan grading promotor ini dapat membantu dan mempermudah supervisor dalam mengambil keputusan pemberian grading kepada promotor secara terkomputerisasi, sistem pendukung keputusan penilaian promotor untuk pemberian kenaikan grading menggunakan metode SAW berbasis web diwujudkan dengan pembuatan aplikasi menggunakan php sebagai bahasa pemrograman, MySQL sebagai basis data.

Saran dalam penelitian ini adalah untuk pengembangan penelitian selanjutnya yaitu diharapkan bisa dilakukan pengembangan secara maksimal baik dikembangkan dalam bentuk website ataupun Mobile Aplikasi agar mengikuti perkembangan jaman dan dapat lebih mudah untuk digunakan oleh promotor, selanjutnya pengembangan dalam fitur tambahan yang belum tersedia dalam penelitian ini yang dapat

mempermudah dan bermanfaat bagi supervisor dalam mengambil keputusan pemberian grading yang sangat berdampak baik terhadap perusahaan.

#### REFERENSI

- Hutama, Christanto Leoma dan Hartono Subagio. 2014. "Analisa Pengaruh Dining Experience terhadap Behavioral Intention dengan Customer Satisfaction sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus: Domicile Kitchen and Lounge)". *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*. Vol. 2(1), pp. 1-8.
- Kasus, S., Rekacipta, P., & Masidah, I. E. (n.d.). PENENTUAN JOB GRADING BERDASARKAN PENILAIAN JABATAN DENGAN METODE CULLEN EGAN DELL ( CED ), 1-21.
- Kusumadewi, S., Hartati, S., Harjoko, A., & Wardoyo, R. (2006). *Fuzzy Multi-Attribute Decision Making (Fuzzy MADM)*.
- Nuraeni, N., Keputusan, P., & Weighting, S. A. (2018). PENERAPAN METODE SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING ( SAW ) DALAM SELEKSI CALON KARYAWAN, 6(1).
- Ramadhani, W. W. (2017). Sistem pendukung keputusan dalam pemilihan karyawan terbaik di pt. smartlink global media dengan metode weight product.
- Savitha, K., Chandrasekar, C. 2014. Trusted Network Selection using SAW and TOPSIS Algorithms for Heterogeneous Wireless Networks. *International Journal of Computer Applications (0975 - 8887) Volume 26-No.8, July 2011*. Hal. 22-29.
- Saw, A. W., & Ismanto, E. (2018). Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Karyawan Dengan Metode Simple SATIN – Sains dan Teknologi Informasi Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Karyawan Dengan Metode Simple Additive Weighting ( SAW ), (June 2015).
- Yesni Malau, A. N. (2018). Sistem pendukung keputusan pemilihan pegawai berprestasi di komisi pemilihan umum kabupaten bogor, 4(1), 66-73.