

**SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PENENTUAN PENERIMA
BONUS UNTUK SALES MARKETING PADA PT. TELKOM
LUBUKLINGGAU DENGAN MENGGUNAKAN METODE
*TECHNIQUE OF ORDER BY PREFERENCE SIMILARITY TO
IDEAL SOLUTION (TOPSIS)***

SKRIPSI

Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Studi di Program Studi
Sistem Informasi S1



Oleh

Mega Silvia Fahreini

09031381621074

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
AGUSTUS 2021**

LEMBAR PENGESAHAN

**SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PENENTUAN PENERIMA
BONUS UNTUK *SALES MARKETING* PADA PT. TELKOM
LUBUKLINGGAU DENGAN MENGGUNAKAN METODE
*TECHNIQUE OF ORDER BY PREFERENCE SIMILARITY TO
IDEAL SOLUTION (TOPSIS)***

SKRIPSI

Sebagai salah satu syarat untuk penyelesaian
Studi di Program Studi Sistem Informasi S1

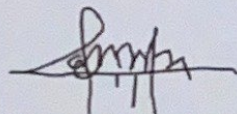
Oleh

Mega Silvia Fahreini
09031381621074

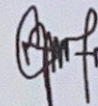
Palembang, 07 September 2021

Pembimbing I,

Pembimbing II,

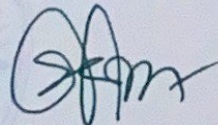


Dr. Ermatita, M.Kom.
NIP. 196709132006042001



Putri Eka Sevtivuni, M.T.
NIP. 167108090190000

Mengetahui,
Ketua Jurusan Sistem Informasi,



Endang Lestari Ruskan, M.T.
NIP. 197811172006042001

HALAMAN PERSETUJUAN

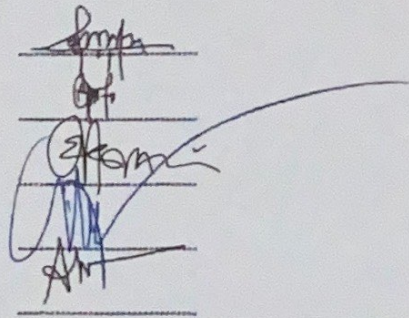
Telah diuji dan lulus pada:

Hari : Selasa

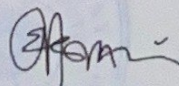
Tanggal : 03 Agustus 2021

Tim Penguji :

1. Pembimbing I : Dr. Ermatita, M.Kom.
2. Pembimbing II : Putri Eka Sevdiyuni, M.T.
3. Ketua Penguji : Endang Lestari Ruskan, M.T.
4. Penguji I : Jaidan Jauhari, M.T.
5. Penguji II : Allsela Meiriza, M.T.



Mengetahui,
Ketua Jurusan Sistem Informasi.



Endang Lestari Ruskan, M.T.
NIP. 197811172006042001

HALAMAN PERSEMBAHAN

MOTTO

**“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”
(Q.S. Al Insyirah 94:6)**

**“Yang terpenting harus terus berusaha dan berdoa demi membahagiakan
kedua orang tua, soal hasil itu urusan Allah SWT.”
-Mega Silvia Fahreini-**

**Kupersembahkan karya tulis ini
kepada:**

- Allah SWT**
- Mama dan papaku tercinta**
- Ketiga kakak kandung dan kakak iparku tersayang**
- Keluarga Besarku**
- Dosen pembimbing, dosen penguji dan semua dosen Jurusan Sistem Informasi**
- Teman-teman SI Bilingual Angkatan 2016**
- Almamater yang kubanggakan, Fakultas Ilmu Komputer, Universita Sriwijaya.**

HALAMAN PERNYATAAN

Nama : Mega Silvia Fahreini
Nim : 09031381621074
Program Studi : Sistem Informasi Bilingual
Judul : Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Penerima Bonus
Untuk *Sales Marketing* Pada PT. Telkom Lubuklinggau
Dengan Menggunakan *Metode Technique Of Order By
Preference Similarity To Ideal Solution (TOPSIS)*
Hasil pengecekan *software ithenticate/Turnitin* : 16%

Menyatakan bahwa laporan skripsi saya merupakan hasil karya sendiri dan bukan hasil penjiplakan. Apabila ditemukan unsur penjiplakan/plagiat dalam laporan skripsi ini, maka saya akan bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Sriwijaya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Demikianlah, Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak ada paksaan oleh siapapun.



Palembang, 09 Agustus 2021



Mega Silvia Fahreini
NIM 09031381621074

**SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PENENTUAN PENERIMA BONUS
UNTUK SALES MARKETING PADA PT. TELKOM LUBUKLINGGAU
DENGAN MENGGUNAKAN METODE *TECHNIQUE OF ORDER BY
PREFERENCE SIMILARITY TO IDEAL SOLUTION* (TOPSIS)**

Oleh

Mega Silvia Fahreini

09031381621074

ABSTRAK

Pada sistem pendukung keputusan penentuan penerima bonus untuk *sales marketing* ini dibuat berdasarkan data yang diperoleh dari perusahaan PT. Telkom Lubuklinggau. Perhitungan yang digunakan pada penelitian ini menggunakan metode *technique of order by preference similarity to ideal solution* (TOPSIS) dikarenakan dapat membantu dalam proses penentuan rekomendasi untuk pegawai *sales marketing* yang berhak menerima bonus. Penilaian yang digunakan berdasarkan kriteria absensi, pemahaman produk, pelayanan dan target kerja. Hasil ini nantinya akan digunakan sebagai upaya pengambilan keputusan pemilihan pegawai *sales marketing* yang berhak menerima bonus. Pada proses pengambilan keputusan dibutuhkan Sistem Pendukung Keputusan berbasis komputer yang dapat menghitung pertimbangan penilaian pada kriteria yang ditentukan pada saat menentukan penerima bonus untuk pegawai setiap tiga bulan dengan efektif dan tidak membutuhkan waktu lama dalam proses perhitungan agar dapat lebih bersifat objektif dan waktu proses yang lebih cepat.

Kata kunci: TOPSIS, Sistem Pendukung Keputusan, bonus *sales marketing*

**DECISION SUPPORT SYSTEM FOR DETERMINING BONUS
RECIPIENTS FOR SALES MARKETING AT PT. TELKOM
LUBUKLINGGAU USING THE TECHNIQUE OF ORDER BY
PREFERENCE SIMILARITY TO IDEAL SOLUTION (TOPSIS)
METHOD**

By

Mega Silvia Fahreini

09031381621074

ABSTRACT

In the decision support system, the determination of bonus recipients for sales marketing is made based on data obtained from the company PT. Telkom Lubuklinggau. The calculation used in this study uses the technique of order by preference similarity to ideal solution (TOPSIS) method because it can assist in the process of determining recommendations for sales marketing employees who are entitled to receive bonuses. The assessment used is based on attendance criteria, product understanding, service and work targets. These results will later be used as an effort to make decisions on the selection of sales marketing employees who are entitled to receive bonuses. In the decision-making process, a computer-based Decision Support System is needed that can calculate the assessment considerations on the criteria determined when determining the recipient of bonuses for employees every three months effectively and does not take long in the calculation process so that it can be more objective and faster processing time.

Keywords: TOPSIS, Decision Support System, sales marketing bonus

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis persembahkan kepada Allah SWT karena atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat melaksanakan dan menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya, serta kepada umatnya hingga akhir zaman, aamiin. Tugas Akhir ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan mendapatkan gelar sarjana pada Jurusan Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Sriwijaya dengan judul “Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Penerimaan Bonus untuk *Sales Marketing* pada PT. Telkom Lubuklinggau dengan menggunakan Metode *Technique of Order by Preference Similiraty to Ideal Solution (TOPSIS)*”.

Selama pembuatan Tugas Akhir ini, penulis banyak menemukan kesulitan dan hambatan, namun berkat bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, penulis dapat menyelesaikan laporan ini. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih, kepada :

1. Bapak Jaidan Jauhari, M.T, selaku Dekan Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya.
2. Ibu Endang Lestari Ruskan, M.T. selaku Ketua Jurusan Sistem Informasi.
3. Ibu Dr. Ermatita, M.Kom, dan Ibu Putri Eka Sevtiyuni, M.T. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang dengan sabar membimbing penulis hingga selesai.

4. Seluruh Dosen Jurusan Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Sriwijaya yang telah memberikan banyak ilmu dan pelajaran terhadap penulis.
5. Mama dan Papa yang senantiasa selalu mendoakan, memberikan semangat dan motivasi serta kasih sayang yang tulus jika penulis sudah merasa lelah dan mendukung penulis baik dari segi moral maupun materiil.
6. Kakakku Yandra Nugraha Ichsan, S.E., dan Dhany Dwi Permana, S.T. serta Putri Permata Sari, S.Kom., yang juga telah mendoakan dan memberikan semangat serta motivasi kepada penulis.
7. Teman seperjuangan dalam pengerjaan skripsi Adelia Mareta Krismon dan Mitha Putri Hartasih yang selalu ada, memberikan semangat, tempat bertukar pikiran, memberikan saran, dan selalu menemani dalam menyelesaikan tugas akhir ini mulai dari proses awal hingga selesai.
8. Mba Rifka Nurhandini selaku admin Jurusan Sistem Informasi Bilingual dan staff Akademik Fakultas Ilmu Komputer Universitas Sriwijaya yang sangat baik, membantu dan sering memberikan toleransi dalam hal-hal administrasi terhadap penulis.
9. Sahabat – sahabat AM, khususnya Miranda, Nissah, Mishbahun, Gita, Fira dan Sari yang dengan senang hati telah membantu penulis menyelesaikan Tugas Akhir ini.
10. Teman – teman SI 2016 Bilingual Kelas B dan SI 2016 Reguler yang sudah mau saling tolong menolong dalam mengerjakan skripsi yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk kesempurnaan tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pihak yang membacanya.

Palembang, 09 Agustus 2021

Penulis,



Mega Silvia Fahreini

NIM 09031381621074

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Batasan Masalah	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Kajian Pustaka	7
2.2 Gambaran Umum Perusahaan	9
2.2.1 Sejarah PT. Telekomunikasi Indonesia (Telkom)	9
2.2.2 Visi dan Misi Perusahaan	11
2.2.3 Struktur Organisasi	11
2.3 Pengertian Sistem Informasi	12
2.4 Sistem Pendukung Keputusan	12
2.4.1. Karakteristik Sistem Pendukung Keputusan	13
2.4.2. Tahapan Sistem Pendukung Keputusan	13
2.4.3. Tujuan Sistem Pendukung Keputusan	14
2.4.4. Manfaat Sistem Pendukung Keputusan	15
2.4.5. Komponen Sistem Pendukung Keputusan	15
2.5 TOPSIS (<i>Technique Of Order By Preference Similarity To Ideal Solution</i>).....	16
2.6 Personal HyperText Preprocessor (PHP)	19
2.7 MySQL.....	20

2.8	<i>Data Flow Diagram (DFD)</i>	21
2.9	<i>Entity Relationship Diagram (ERD)</i>	24
2.10	<i>Website</i>	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		27
3.1	Objek Penelitian	27
3.2	Teknik Pengumpulan Data	27
3.2.1	Jenis Data	27
3.2.2	Sumber Data	27
3.2.3	Metode Pengumpulan Data	28
3.3	Fase Sistem Pendukung Keputusan	29
3.4	Analisis sistem yang sedang berjalan	34
3.5	Analisa sistem yang diusulkan	35
3.6	Perhitungan Metode <i>Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS)</i>	35
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		55
4.1	Analisis Permasalahan	55
4.1.1	Pernyataan Masalah dan <i>Opportunities</i>	55
4.1.1.1	Pernyataan Masalah	55
4.1.1.2	<i>Ishikawa Diagram</i>	57
4.1.1.3	<i>Opportunities</i>	58
4.2	Batasan Proyek	58
4.2.1	<i>Business Constraints</i>	58
4.2.2	<i>Technology Constraints</i>	59
4.3	Domain Permasalahan	59
4.4	Analisis Masalah dan Kesempatan	60
4.5	Analisis Kebutuhan	62
4.5.1	Kebutuhan Fungsional	62
4.5.2	Kebutuhan Non Fungsional	63
4.6	Tahapan Perancangan (<i>Design Phase</i>)	64
4.6.1	Perancangan Logika	64
4.6.1.1	Diagram Kontekstual	64
4.6.1.2	Diagram Dekomposisi	66
4.6.1.3	DFD Level 1	67
4.6.1.4	DFD Level 2 Sub Proses Kelola Pengguna	71
4.6.1.5	DFD Level 2 Sub Proses Kelola Pegawai	72
4.6.1.6	DFD Level 2 Sub Proses Kelola Penilaian	73

4.6.1.7	DFD Level 2 Sub Proses Kelola Kriteria	74
4.6.1.8	DFD Level 3 Sub Proses Input Nilai.....	75
4.6.1.9	DFD Level 3 Sub Proses Rating	76
4.6.2	<i>Entity Relationship Diagram</i> (ERD).....	77
4.6.3	<i>Physical Data Flow Diagram</i> (PDFD)	78
4.6.3.1	PDFD Level 1	79
4.6.3.2	PDFD Level 2 Proses Kelola Pengguna.....	80
4.6.3.3	PDFD Level 2 Proses Kelola Pegawai.....	80
4.6.3.4	PDFD Level 2 Proses Kelola Penilaian.....	81
4.6.3.5	PDFD Level 2 Proses Kelola Kriteria	82
4.6.3.6	PDFD Level 3 Proses Input Nilai	82
4.6.3.7	PDFD Level 3 Proses Rating	83
4.6.4	<i>Database Design</i>	83
4.7	Rancangan <i>Interface</i>	84
4.7.1	Halaman Login	84
4.7.2	Halaman Utama	84
4.7.3	Halaman Kelola Pegawai dan Pengguna.....	86
4.7.4	Halaman Penilaian di Divisi Marketing dan Divisi SDM.....	87
4.7.5	Halaman Laporan Pimpinan.....	89
4.7.6	Halaman Kelola Kriteria	90
4.8	Pembahasan	91
4.8.1	Halaman admin PT. Telkom Lubuklinggau.....	91
4.8.2	Halaman Divisi Marketing PT. Telkom Lubuklinggau	96
4.8.3	Halaman Divisi SDM PT. Telkom Lubuklinggau.....	99
4.8.4	Halaman Pimpinan PT. Telkom Lubuklinggau.....	101
4.9	Pengujian Sistem.....	104
4.10	Hasil Uji Coba.....	107
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		108
5.1	Kesimpulan	108
5.2	Saran.....	109
DAFTAR PUSTAKA.....		110
LAMPIRAN		112

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur organisasi perusahaan	11
Gambar 2.2 Komponen sistem pendukung keputusan	16
Gambar 3.1 Pengembangan sistem <i>waterfall</i>	29
Gambar 4.1 <i>Ishikawa diagram</i> proses pembuatan laporan.....	57
Gambar 4.2 <i>Ishikawa diagram</i> proses penilaian secara tertulis.....	57
Gambar 4.3 Diagram kontekstual SPK penentuan penerima bonus	65
Gambar 4.4 Diagram Dekomposisi	66
Gambar 4.5 DFD level 1.....	67
Gambar 4.6 DFD level 2 sub proses kelola pengguna	71
Gambar 4.7 DFD level 2 sub proses kelola pegawai	72
Gambar 4.8 DFD level 2 sub proses kelola penilaian	73
Gambar 4.9 DFD level 2 sub proses kelola kriteria	74
Gambar 4.10 DFD level 3 sub proses input nilai	75
Gambar 4.11 DFD level 3 sub proses rating.....	76
Gambar 4.12 <i>Entity Relationship Diagram</i>	77
Gambar 4.13 <i>Physical Data Flow Diagram</i> level 1.....	79
Gambar 4.14 PDFD level 2 proses kelola pengguna	80
Gambar 4.15 PDFD level 2 proses kelola pegawai.....	80
Gambar 4.16 PDFD level 2 proses kelola penilaian	81
Gambar 4.17 PDFD level 2 proses kelola kriteria	82
Gambar 4.18 PDFD level 3 proses input nilai	82
Gambar 4.19 PDFD level 3 proses rating.....	83
Gambar 4.20 <i>Database Design</i>	83
Gambar 4.21 Halaman <i>interface</i> login	84
Gambar 4.22 <i>Interface</i> halaman utama admin.....	84
Gambar 4.23 <i>Interface</i> Halaman utama Divisi Marketing	85
Gambar 4.24 <i>Interface</i> Halaman utama Divisi SDM	85
Gambar 4.25 <i>Interface</i> Halaman utama Pimpinan.....	86
Gambar 4.26 <i>Interface</i> kelola pegawai.....	87
Gambar 4.27 <i>Interface</i> halaman penilaian divisi marketing.....	88
Gambar 4.28 <i>Interface</i> halaman penilaian divisi SDM.....	88
Gambar 4.29 <i>Interface</i> laporan pimpinan.....	89
Gambar 4.30 <i>Interface</i> grafik nilai.....	89
Gambar 4.31 <i>Interface</i> kelola kriteria	90
Gambar 4.1 <i>Ishikawa diagram</i> proses pembuatan laporan.....	57
Gambar 4.2 <i>Ishikawa diagram</i> proses penilaian secara tertulis.....	57
Gambar 4.3 Diagram kontekstual	65
Gambar 4.4 Diagram Dekomposisi	66
Gambar 4.5 DFD level 1.....	67
Gambar 4.6 DFD level 2 sub proses kelola pengguna	71
Gambar 4.7 DFD level 2 sub proses kelola pegawai	72
Gambar 4.8 DFD level 2 sub proses kelola penilaian	73
Gambar 4.9 DFD level 2 sub proses kelola kriteria	74
Gambar 4.10 DFD level 3 sub proses input nilai	75
Gambar 4.11 DFD level 3 sub proses rating.....	76
Gambar 4.12 <i>Entity Relationship Diagram</i>	77

Gambar 4.13 <i>Physical Data Flow Diagram</i> level 1	79
Gambar 4.14 PDFD level 2 proses kelola pengguna	80
Gambar 4.15 PDFD level 2 proses kelola pegawai.....	80
Gambar 4.16 PDFD level 2 proses kelola penilaian	81
Gambar 4.17 PDFD level 2 proses kelola kriteria	82
Gambar 4.18 PDFD level 3 proses input nilai	82
Gambar 4.19 PDFD level 3 proses rating.....	83
Gambar 4.20 <i>Database Design</i>	83
Gambar 4.21 Halaman <i>interface</i> login	84
Gambar 4.22 <i>Interface</i> halaman utama admin.....	84
Gambar 4.23 <i>Interface</i> Halaman utama divisi marketing.....	85
Gambar 4.24 <i>Interface</i> Halaman utama divisi SDM.....	85
Gambar 4.25 <i>Interface</i> Halaman utama pimpinan	86
Gambar 4.26 <i>Interface</i> kelola pegawai.....	87
Gambar 4.27 <i>Interface</i> halaman penilaian divisi marketing.....	88
Gambar 4.28 <i>Interface</i> halaman penilaian divisi SDM.....	88
Gambar 4.29 <i>Interface</i> laporan pimpinan.....	89
Gambar 4.30 <i>Interface</i> grafik nilai.....	89
Gambar 4.31 <i>Interface</i> kelola kriteria	90
Gambar 4.32 Halaman utama admin.....	91
Gambar 4.33 Halaman daftar pegawai	92
Gambar 4.34 Pop up tambah pegawai	92
Gambar 4.35 Pop Up hapus pegawai	93
Gambar 4.36 Halaman daftar pengguna.....	93
Gambar 4.37 Pop Up tambah pengguna.....	94
Gambar 4.38 Pop Up hapus pengguna	94
Gambar 4.39 Halaman profil admin.....	95
Gambar 4.40 Pop Up edit profil.....	95
Gambar 4.41 Halaman Utama Divisi Marketing	96
Gambar 4.42 Pop Up input sesi penilaian	96
Gambar 4.43 Halaman penilaian divisi marketing.....	97
Gambar 4.44 Pop Up pilih pegawai	97
Gambar 4.45 Halaman input penilaian.....	98
Gambar 4.46 Halaman hasil penilaian.....	98
Gambar 4.47 Halaman detail hasil penilaian.....	99
Gambar 4.48 Halaman penilaian divisi SDM.....	99
Gambar 4.49 Pop Up pilih pegawai	100
Gambar 4.50 Halaman input penilaian.....	100
Gambar 4.51 Halaman nilai pelayanan	101
Gambar 4.52 Halaman utama pimpinan	101
Gambar 4.53 Halaman detail nilai.....	102
Gambar 4.54 Halaman detail grafik	102
Gambar 4.55 Halaman kelola kriteria	103
Gambar 4.56 Pop Up tambah kriteri	104
Gambar 4.57 Pop Up tambah kriteria.....	104

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Simbol-simbol <i>data flow diagram</i>	23
Tabel 2.2 Simbol-simbol ERD.....	25
Tabel 3.1 Tabel alternatif.....	36
Tabel 3.2 Tabel bobot kepentingan kriteria.....	37
Tabel 3.3 Tabel kriteria dan bobot.....	38
Tabel 3.4 Tabel rating nilai absensi	38
Tabel 3.5 Tabel rating nilai pemahaman produk	39
Tabel 3.6 Tabel bobot kriteria pelayanan	40
Tabel 3.7 Tabel detail penilaian kriteria pelayanan	41
Tabel 3.8 Tabel rating nilai pelayanan	41
Tabel 3.9 Tabel rating nilai target kerja	42
Tabel 3.10 Tabel keterangan data <i>sales marketing</i>	43
Tabel 3.11 Tabel tingkat kepentingan kriteria yang ada	44
Tabel 3.12 Tabel solusi ideal positif dan solusi ideal negatif.....	50
Tabel 3.13 Tabel hasil perancangan	54
Tabel 4.1 <i>Cause and Effect Analysis</i>	61
Tabel 4.2 Tabel kebutuhan non-fungsional	63
Tabel 4.3 Tabel pengujian sistem	105

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan, instansi, organisasi atau badan usaha mempunyai kewajiban akan memberikan gaji sebagai kompensasi dari kerja seorang pegawai, selain pemberian gaji pokok pada pegawainya, beberapa perusahaan atau instansi seringkali juga memberikan bonus untuk memacu kinerja dan produktifitas kerja pegawainya. Seorang pegawai yang menerima bonus tersebut harus memenuhi beberapa kriteria tertentu yang berhubungan dengan kinerja, produktifitas, kedisiplinan, dan prestasi sesuai yang ditentukan oleh masing-masing instansi atau perusahaan. Bonus dapat berbentuk uang maupun barang sesuai dengan kebijakan masing- masing perusahaan. Penentuan kriteria pada masing-masing perusahaan sangat diperlukan untuk mendukung dalam pemberian bonus (Nababan & Rahim, 2016).

PT. Telkom Indonesia, Tbk merupakan Badan Usaha Milik Negara yang bergerak di bidang telekomunikasi dengan tugas pokok menyediakan layanan telekomunikasi dan informasi bagi masyarakat. Sebagai penyedia layanan telekomunikasi dan jaringan terbesar dengan memiliki *high value customer* dan *high usage* di Indonesia, tentunya sangat membutuhkan sistem pendukung agar memudahkan kinerja perusahaan.

Indihome merupakan salah satu produk unggulan dari PT. Telkom Indonesia yang berdedikasi untuk layanan akses *internet* bagi rumah tangga serta bisnis skala kecil dan menengah Pada seluruh PT. Telkom Indonesia.

PT. Telkom Lubuklinggau dalam menetapkan pegawai yang berhak mendapatkan bonus mengacu kepada empat kriteria, yaitu yang pertama Absensi, pemahaman produk, pelayanan dan target kerja. Pengambilan keputusan yang tidak tepat akan mengakibatkan pegawai yang terpilih terkadang tidak sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya, sedangkan pegawai yang kinerjanya bagus terkadang tidak terpilih.

Pegawai dapat menentukan kemajuan sebuah perusahaan berdasarkan kinerja setiap pegawai-nya. Peran pegawai dalam sebuah perusahaan yaitu seseorang yang melakukan tugas untuk menawarkan dan mencari pesanan pelanggan yang berupa produk, termasuk juga mengumpulkan informasi tertentu dari para konsumen. Sehingga tugas pegawai ini sangat penting dalam pendapatan sebuah perusahaan, dengan membuat apresiasi setiap tiga bulan sekali berupa tunjangan bonus yang hanya diberikan kepada pegawai terbaik, maka akan memberikan semangat para pegawai dalam melakukan promosi terhadap produk pada perusahaan tersebut dan dapat meningkatkan kemampuan serta memicu persaingan sehat antar sesama untuk menjadi yang terbaik.

Sistem bonus yang dilaksanakan sebuah perusahaan sebagai strategi agar memotivasi kinerja setiap pegawai semakin lebih baik dan dapat mencapai prestasi kerja, Namun terdapat beberapa faktor yang menjadi permasalahan pada saat pegawai menerima bonus, karena banyaknya pegawai pada sales marketing pada PT. Telkom LubukLinggau terdapat kesulitan saat menangani seluruh pegawai perusahaan ketika memberikan penilaian bonus secara akurat berdasarkan dengan kriteria yang di tentukan, dan adanya analisa secara pribadi dari pihak

penanggung jawab yang menyebabkan hasil keputusan menjadi tidak akurat. Penilaian yang sedang berjalan saat ini belum dilakukan secara akurat (karena dalam pengumpulan data dalam proses penilaiannya masih menggunakan kertas sehingga kertas yang digunakan tersebut dapat tercecer dan terjadi kerusakan yang tidak terduga).

Maka diperlukan suatu sistem pendukung keputusan menentukan pegawai yang memiliki prioritas besar dalam menerima bonus, sesuai kriteria yang ditetapkan oleh perusahaan. Sistem berperan membantu memberikan saran keputusan dengan menggabungkan analisa pribadi dengan data dari hasil pengolahan sistem. Sistem keputusan dengan penerapan metode TOPSIS dapat memudahkan dalam melakukan perhitungan dengan ideal dan hasil yang didapatkan akan lebih tepat. Metode TOPSIS memberikan nilai bobot pada setiap kriteria. Alternatif yang akan terpilih nantinya harus memiliki jarak nilai terdekat dari solusi ideal positif dan memiliki jarak nilai terjauh dari solusi ideal negatif, untuk menghasilkan solusi ideal berupa nilai preferensi.

Oleh karena itu penulis akan membuat **“Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Penerima Bonus Untuk Sales Marketing Pada Pt. Telkom Lubuklinggau Dengan Menggunakan Metode *Technique Of Order By Preference Similaraty To Ideal Solution (Topsis)*”** Untuk dapat membantu pihak di bagian *marketing* dalam pengambilan keputusan secara cepat, tepat, dan adil dalam memberikan keputusan penerimaan bonus pegawai.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang terdapat pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana membuat sistem pendukung keputusan yang dapat memudahkan PT. Telkom Lubuklinggau dalam menentukan pegawai yang berhak menerima bonus.
2. Bagaimana merancang sistem pendukung keputusan dalam menentukan penerima bonus bagi pegawai PT. Telkom Lubuklinggau dengan menggunakan metode TOPSIS berbasis *website*.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari pelaksanaan penelitian ini adalah membuat sebuah sistem pendukung keputusan penentuan penerima bonus pada pegawai bagian *marketing* di PT. Telkom Lubuklinggau dengan menggunakan metode *Technique Of Order By Preference Similarity To Ideal Solution (TOPSIS)* yang diharapkan dapat pihak di bagian *marketing* dalam pengambilan keputusan untuk menentukan pegawai *marketing* yang berhak mendapatkan bonus atau reward dengan penilaian yang lebih tepat dan akurat.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini, antara lain:

1. Membantu mempercepat serta memudahkan pimpinan dalam menentukan penerima bonus sales marketing pada PT. Telkom Lubuklinggau.

2. Meminimalisir terjadinya kehilangan data maupun penumpukan data pada dokumen dibagian *sales marketing* karena data akan terintegrasi ke dalam *database*.
3. Mengurangi unsur penilaian secara subjektifitas kepada pegawai tertentu, sehingga diharapkan nantinya dapat lebih meningkatkan objektifitas dalam penentuan penerima bonus yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan sehingga diharapkan mendapatkan hasil yang tepat dan akurat.

1.5 Batasan Masalah

Agar sistem ini lebih terarah dan mencapai sasaran, maka berikut adalah batasan masalah yang diantaranya adalah :

1. Sistem pendukung keputusan yang dibuat adalah sistem pengambilan keputusan yang hanya membantu untuk penentuan penerima bonus pegawai dibagian *marketing* pada PT. Telkom Lubuklinggau.
2. Sistem ini digunakan sebagai penentuan penerima bonus untuk *sales marketing* pada penjualan paket *indihome*.
3. Metode pengembangan sistem menggunakan metodologi *Waterfall* yang terdiri dari 5 fase. Fase-fase tersebut antara lain: *Requirements analysis, design, Implementation, Integration and testing, Operation and maintenance*. Disini penulis hanya menggunakan sampai fase *Integration and system testing* saja.
4. PT. Telkom Lubuklinggau sudah menetapkan kriteria-kriteria yang nantinya digunakan dalam proses perhitungan yaitu absensi, pemahaman produk, pelayanan, dan target kerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Permata, D. N. (2020). Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Bonus Pegawai Menggunakan Metode TOPSIS, *6*(6), 53–67.
- Zakiah, I., Abdillah, G., Komarudin, A., Informatika, J., Jenderal, U., Yani, A., Keputusan, S. P. (2019). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Balita Sehat Menggunakan Metode AHP dan TOPSIS, *2019*(Sentika), 13–14.
- Mulawarman, J. I., Nurjannah, N., Arifin, Z., & Khairina, D. M. (2015). Sistem Pendukung Keputusan Pembelian Sepeda Motor dengan Metode *Weighted Product*. *Jurnal Informatika Mulawarman*, *10*(2), 2–6.
- Andayani, Suwarni, & Wahyudi, Y. (2013). Sistem Pendukung Keputusan Pengangkatan Pegawai Negeri Sipil dalam Jabatan Struktural pada Badan Kepegawaian Daerah Provinsi Bengkulu. *Jurnal Media Infotama*, *9*(1), 190–210.
- Eka & Tias, 2016. (2016). Rancang Bangun Sistem Informasi Permintaan ATK Berbasis Intranet (Studi Kasus: Kejaksaan Negeri Rangkasbitung), *Iv*(2), 126–138.
- Fitriyani. (2012). Penerapan AHP sebagai Model Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Rumah Bersalin Contoh Kasus Kota Pangkalpinang.
- Ibrahim, A., Ruskan, E. L., & Hartini, D. Citra. (2013). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Hotel di Kota Palembang dengan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW). *Jurnal Sistem Informasi (JSI)*, *5*(1), 546–565.
- Mahdiati, T., & Fridayanthie, E. Wida. (2016). Rancang Bangun Sistem Informasi Permintaan ATK berbasis Intranet (Studi Kasus: Kejaksaan Negeri Rangkasbitung) Eka. *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, *Iv*(2), 126–138.
- Manurung, N. (2017). Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Bonus, *1*, 48–53.

- Safitri, Y., & Prayitno, A. (2015). Pemanfaatan Sistem Informasi Perpustakaan Digital berbasis *Website* untuk Para Penulis. *IJSE – Indonesian Journal On Software Engineering pemanfaatan*, 1(1), 1–10.
- Stevanus, R., Handayani, R. I., & Kristiyanti, D. A. (2018). Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Bonus Pegawai menggunakan Metode AHP pada Rumah Sakit Buah Hati Ciputat. *Jurnal Pilar Nusa Mandiri*, 14(2), 267–274.
- Sukrianto, D., & Tanjung, I. (2017). Perancangan Sistem Informasi Rekam Medis Terpadu dalam Upaya Meningkatkan Pelayanan Rumah Sakit Jiwa Tampan Prov. Riau. *Jurnal Intra-Tech*, 1(1), 43–54.
- Sutinah, E. (2017). Sistem Pendukung Keputusan menggunakan Metode *Profile Matching* dalam Pemilihan *Salesman* Terbaik. *Informatics For Educators And Professionals*, 2(1), 29–42.
- T Ramadhan, K. (2017). Sistem Informasi Rekam Medis Puskesmas (Studi Kasus : Puskesmas Gedangan Kabupaten Sidoarjo). *Tugas Akhir*.
- Trisianto, C. (2018). Waterfalls. *Gooseberry*, Xii(1), 41–56.
<https://doi.org/10.5749/J.Cttttv6b.5>
- Utami, W. P. (2012). Penerapan Algoritma Iterative Dichotomiser Three untuk Pemilihan Dosen Pembimbing (Studi Kasus : Fti Uksw). *Tugas Akhir*.
- Nababan, D., Rahim, R., Komputer, F. I., Pelita, U., & Medan, H. (N.D.). Sistem Pendukung Keputusan *Reward* Bonus Pegawai dengan Metode TOPSIS, 3(1), 57–62.
- Wahyuni, E. G., & Anggoro, A. T. (2017). Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Pegawai dengan Metode TOPSIS, 14(2), 108–116.
- Yavuz, M., Kumar, K. K., & Nagaraju, D. (2018). *TOPSIS Method Application For Decision Support System In Internal Control For Selecting Best Employees Topsis Method Application For Decision Support System In Internal Control For Selecting Best Employees*.