

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar belakang**

Saat ini sulit bagi perusahaan untuk menemukan pekerja yang mengerti dan bisa mengoperasikan teknologi dengan baik. Menurut Wiroko, perusahaan harus fokus merekrut kandidat berdasarkan kecocokan dengan budaya perusahaan dan *skills* yang dicari (Wiroko, 2017). Adapun beberapa faktor yang membuat perusahaan sulit menemukan pekerja yang tepat adalah kurangnya kemampuan pelamar sehingga tidak cocok dengan lowongan pekerjaan yang tersedia dan dana yang disediakan oleh perusahaan tidak cukup untuk membayar pekerja dengan keahlian yang tinggi. Hal ini diperkuat oleh pernyataan Dessler dan Huat (2009) yang dikutip oleh (Wiroko, 2017) yang menyatakan bahwa walaupun suatu negara memiliki kelebihan jumlah tenaga kerja namun akan ada bidang tertentu yang sangat sulit dalam menemukan kandidat yang berbakat. Di sisi lain, para calon pekerja juga sulit untuk mendapatkan pekerjaan, beberapa alasannya adalah karena belum ada atau kurangnya *Skills* dan pengalaman kerja di bidang yang sedang dibutuhkan oleh perusahaan, pengajuan *salary* yang terlalu besar pada saat proses *interview* dengan perusahaan, adanya penempatan lokasi kerja yang tidak sesuai dengan keinginan calon pekerja, dan informasi tentang lowongan kerja dari perusahaan yang dipublikasikan tidak merata ke masyarakat luas, sehingga banyak calon pekerja yang tidak mengetahui adanya kebutuhan pekerja pada perusahaan tersebut.

Oleh sebab itu, Oswald Yeo, Looi Qin En, dan Seah Ying Cong mendirikan perusahaan Glints Singapore untuk membantu generasi muda dalam mendapatkan pekerjaan, dan membantu perusahaan untuk menemukan pekerja yang tepat. Pada tahun 2021, Glints sudah melakukan ekspansi dan memiliki kantor cabang di beberapa negara di Asia seperti Taiwan, Vietnam, dan Indonesia. Di Indonesia sendiri terdapat 2 kantor cabang yaitu di Kota Jakarta dan Kota Batam.

Divisi *Sales* di Glints TalentHub Batam bekerja untuk menawarkan pekerja muda dari Indonesia yang memiliki kemampuan tinggi dalam bidang teknologi dengan harga yang terjangkau bagi perusahaan luar. Untuk saat ini, divisi *Sales* menawarkan calon pekerja untuk perusahaan-perusahaan di Asia dan Eropa, beberapa negara diantaranya adalah *Singapore, Hong Kong, Philippines, Vietnam, Malaysia, Thailand, United State, Sweden, Netherland*, dan *Australia*. Setiap 3 Bulan, tim *Sales Analyst* perlu menambahkan 1 negara yang berpeluang bagus untuk dijadikan target pasar. Adapun kendala yang dihadapi yaitu belum ada cara yang pasti dalam menentukan target pasar di negara mana yang memiliki prospek paling bagus untuk Glints TalentHub Batam.

Sistem pendukung keputusan adalah sistem informasi berbasis komputer yang digunakan sebagai penilaian serta pengambilan keputusan dalam suatu instansi (Syam & Rabidin, 2019). Metode *Simple Additive Weighting* (SAW) merupakan salah satu algoritma dalam sistem pendukung keputusan yang dikenal dengan istilah metode penjumlahan terbobot,

karena pada dasarnya *Simple Additive Weighting* (SAW) akan melakukan penjumlahan terbobot untuk semua atribut pada setiap alternatif (Marfuah & Adam, 2021). Penelitian sebelumnya oleh Hermanto dan Nailul Izzah (2018) menggunakan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW) dalam pengambilan keputusan pemilihan motor. Metode *Simple Additive Weighting* dipilih karena mampu memberikan pilihan terbaik dari beberapa pilihan lainnya. Pilihan yang dimaksud adalah jenis motor.

Berdasarkan penelitian tersebut, maka penulis juga ingin mencoba membahas dan menerapkan bagaimana cara membangun sistem pendukung keputusan untuk menentukan target pasar di Glints TalentHub Batam, dengan menggunakan metode *Simple Additive Weighting* (SAW), yang bertujuan untuk memberikan kemudahan dalam proses penargetan pasar yang dilakukan oleh Divisi *Sales*. Metode ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi target pasar terbaik berdasarkan kriteria yang telah ditentukan oleh Kepala Departemen *Sales* beserta *Manager* Analisis Departemen *Sales*.

Berdasarkan permintaan dari Kepala Departemen *Sales* beserta *Manager* Analisis Departemen *Sales*, sistem pendukung keputusan ini akan dibuat menggunakan *platform Google Sheets* guna memudahkan beliau untuk mengoperasikan sistem tersebut dalam jangka panjang. Menurut beliau penggunaan *platform Google Sheets* akan lebih efisien jika dibandingkan menggunakan *platform* berbasis aplikasi, karena setiap harinya beliau serta seluruh Divisi *Sales* sudah terbiasa bekerja

menggunakan *platform Google Sheets* sehingga akan mempersingkat waktu dalam mempelajari sistem pendukung keputusan.

## 1.2 Identifikasi masalah

1. Glints TalentHub Batam belum mempunyai sistem pendukung keputusan yang dapat membantu dalam menentukan target pasar.
2. Glints TalentHub Batam belum memiliki metode yang tepat dalam menentukan target pasar secara akurat.

## 1.3 Rumusan masalah

Adapun rumusan masalah dalam pengembangan ini yaitu:

1. Bagaimana cara membangun sistem pendukung keputusan untuk menentukan target pasar di Glints TalentHub Batam?
2. Bagaimana penerapan metode *Simple Additive Weighting* dalam sistem pendukung keputusan penentuan target pasar di Glints TalentHub Batam?

## 1.4 Ruang lingkup

1. Menggunakan data dari *LinkedIn*, *CrunchBase*, *SalaryExplorer*, [Global PEO Services](#) dengan periode waktu 01 Januari 2022.
2. Hal yang ingin dicari: jumlah perusahaan di bidang IT, jumlah perusahaan yang mendapatkan pendanaan/*funding*, jumlah karyawan IT, rata-rata gaji pekerja IT, dan jumlah postingan pekerjaan di bidang IT.

### 1.5 Tujuan

1. Membangun sistem pendukung keputusan menggunakan metode *Simple Additive Weighting* (SAW) untuk menentukan target pasar di Glints TalentHub Batam.
2. Mengetahui negara mana yang paling baik untuk menjadi sasaran penjualan Glints TalentHub Batam.

### 1.6 Manfaat

Manfaat yang akan didapatkan dalam pengembangan ini antara lain adalah:

1. Penentuan target pasar oleh Kepala Departemen *Sales* akan menjadi lebih akurat, efektif dan efisien.
2. Divisi *sales* dapat lebih fokus menargetkan penjualan di beberapa pasar yang sudah ditentukan saja.
3. Memudahkan Departemen *Research & Development* dalam menentukan negara mana saja yang akan diriset.
4. *Sales Development Analyst* dapat lebih cepat dan tepat dalam memberikan rekomendasi target pasar kepada Kepala Departemen *Sales*