

ABSTRAK

Tugas Akhir ini berawal dari pengalaman pribadi penulis, sebagai salah satu karyawan PT Keris Gallery Surabaya yang terkadang tidak menerima premi omset, karena tidak tercapainya target omset yang ditetapkan terlalu tinggi. Berdasarkan wawancara dengan Store Manager setempat ternyata penetapan omset selama ini hanya bersifat *heuristic* dengan berdasarkan satu kebijakan pokok yang monoton, yaitu berdasarkan rumus: *30% kali Stok Breakdown ditambah dengan 133% kali Realisasi Omset periode yang sama tahun lalu dibagi dua*. Rumus ini selalu digunakan tanpa memandang adanya variabel-variabel lain yang mempengaruhi. Tugas Akhir ini bertujuan untuk merancang suatu sistem pendukung keputusan dalam penetapan target omset pada PT Keris Gallery Surabaya, yang pada akhirnya akan tercipta suatu *win-win solution* dimana perusahaan dapat meningkatkan target omsetnya, sementara karyawan juga tidak dirugikan karena dapat menerima premi karena target omset yang realistis dan dapat dipenuhi.

Berdasarkan hasil analisis dan wawancara, ditemukan bahwa terdapat variabel-variabel, baik kualitatif maupun kuantitatif yang berpengaruh pada penetapan target omset pada PT Keris Gallery Surabaya. Variabel Kuantitatif tersebut adalah : A)Kuantitas/Jumlah dari stok barang yang ada (stock breakdown) B)Besarnya Dana untuk Display C)Besarnya Dana untuk Promosi. D)Besarnya Diskon yang diberikan. C)Jumlah Customer. variabel kuantitatif diatas maka yang akan dijadikan sebagai parameter dalam perhitungan Omset berdasarkan ramalan/*forecasting* dalam perhitungan statistik.adalah variabel dana untuk display, promosi serta besar diskon. Sedangkan variabel kualitatif yang mempengaruhi adalah : A)Promosi dan display yang diselenggarakan. B)Display dari persediaan barang dan konter. C)Kualitas Pelayanan dari karyawan (SDM Pendukung & Fasilitas). D)Kualitas barang yang di *sale* atau berdasarkan *brand* (merk). E)Harga barang untuk item yang sama dari pesaing. F)Kelas Toko Luas Area dalam m² yang digunakan untuk display penjualan (konter). G)Event yang diselenggarakan (Big Sale, Discount, Fashion, Lomba, kartu member, dan lain lain) H)Jumlah Hari kerja atau Hari besar/libur nasional.

Adapun metode yang digunakan untuk merancang sistem pendukung keputusan ini adalah menggunakan Pendekatan ROMC ((*Representations, Operations, Memory Aids, Control Mechanisms*)). Dengan pendekatan ini maka variabel-variabel tersebut di aplikasikan ke dalam tiga komponen pokok sistem pendukung keputusan, yaitu : 1)Basis Data : dengan database dan operasionalnya menggunakan *ms access base* dengan ekstensi .MDB. 2)Basis Model : dengan mengaplikasikan beberapa model statistik, yaitu *moving average, exponential smoothing, dan regresi linear berganda* untuk meramalkan target omset pada suatu periode. 3)Basis Dialog : penyajian informasi sistem pendukung keputusan dengan macam-macam konteks tanya jawab, menu, dan output tabel/grafik.

Dari berbagai hasil analisis dan proses peramalan dipilih satu output dengan standar error paling kecil dari ketiga model peramalan diatas yang kemudian di-*match* dengan suatu *policy*, sehingga pengambil keputusan dapat menetapkan persentase yang sesuai untuk suatu periode (tidak harus 30% dan 133% seperti dalam rumus). Pengambilan keputusan ini juga ditunjang dengan analisis solusi yang dihasilkan oleh Sistem Pendukung Keputusan dari pembobotan variabel kualitatif dibandingkan dengan pencapaian omset. Pembobotan ini dibagi menjadi tiga kategori : buruk, sedang, baik dengan nilai bobot 1, 2 dan 3. Demikian juga dengan proses pencapaian omset dibagi tiga: tinggi, sedang, rendah. Sehingga ada 27 solusi sebagai hasil pemetaan yang memungkinkan dikembangkan lagi.