

Sistem Penunjang Keputusan Pemilihan Salesman Terbaik Menggunakan Metode *Analytical Hierarki Process* Pada PT.Cahaya Esa Karunia Optima

Lili Novita¹, Siti Nur Khasanah², Daniati Uki Eka Saputri^{*3}

^{1,2,3} Sistem Informasi, Universitas Nusa Mandiri

Email: ¹novitalili81@gmail, ²siti.skx@nusamandiri.ac.id, ³daniati.due@nusamandiri.ac.id

Abstrak

Pemilihan salesman terbaik saat ini merupakan hal yang penting bagi perusahaan karena dapat memberikan dampak yang bagus terutama dalam hal penjualan produk perusahaan. Dalam hal ini, pengambilan keputusan dengan pendekatan sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang tepat diterapkan dalam suatu perusahaan untuk mempertahankan penjualan. SPK dirancang untuk memberikan informasi, panduan, prakiraan, dan memandu pengguna informasi untuk membuat keputusan yang lebih baik. Metode *AHP* (*Analytical Hierarchy Process*) merupakan sebuah kerangka mengambil keputusan dengan efektif atas persoalan yang kompleks dengan menyederhanakan dan mempercepat proses pengambilan keputusan dengan efektif atas persoalan yang kompleks. tabel hasil akhir dan penentuan ranking salesman terbaik pada PT. Cahaya Esa Karunia Optima mampu memberikan solusi yang baik dalam pengambilan keputusan serta dapat digunakan untuk mengevaluasi sistem yang selama ini berjalan di PT dalam pemilihan salesman marketing terbaik dengan menggunakan sepuluh kriteria prioritas. Hasil penyesuaian jumlah pegawai, Deni menduduki peringkat pertama dengan nilai sebesar 29,49%. Hasil perhitungan dari pengukuran populasi sampel yang diperoleh dari media kuesioner, dan melakukan metode proses perhitungan dengan *Analytical Hierarki Process* (*AHP*) dapat mewakili informasi dan data *Analytical* tentang kinerja yang sedang berlangsung.

Kata kunci: *SPK, pemilihan salesman, AHP*

Abstract

The selection of the best salesman at this time is important for the company because it can have a good impact, especially in terms of selling company products. In this case, decision making with a systematic approach to the nature of the alternatives faced and taking actions that according to calculations is the right action to be applied in a company to maintain sales. DSS are designed to provide information, guide, forecast, and guide information users to make better decisions. The AHP (Analytical Hierarchy Process) method is a framework for making effective decisions on complex issues by simplifying and accelerating the decision-making process effectively on complex issues. final result table and determination of the best salesman ranking at PT. Cahaya Esa Karunia Optima is able to provide good solutions in decision making and can be used to evaluate the system that has been running at PT in selecting the best marketing salesman using ten priority criteria. The result of adjusting the number of employees, Deni was ranked first with a value of 29.49%. The calculation results from the measurement of the sample population obtained from the questionnaire media, and performing the calculation process method with the Analytical Hierarchy Process (AHP) can represent information and Analytical data about ongoing performance.

Keywords: *SPK, salesman selection, AHP*

1. PENDAHULUAN

Pada saat ini kondisi usaha berlangsung ketat penjualan barang ataupun industri. Keadaan ini bisa dialami oleh dunia penjualan secara global khususnya di Indonesia. Oleh karena itu sebuah perusahaan didituntut untuk bisa mengantisipasi dengan tepat dan cepat karna perubahan lingkungan sehingga mampu memahami langkah-langkah hakiki yang diperlukan.

Perusahaan harus mampu mengkoordinasikan setiap fungsi yang ada, fungsi pemasaran menjadi pertimbangan utama agar dapat memuaskan pelanggan serta keinginan customer. Pemasaran mampu menjadi pendorong untuk meningkatkan penjualan guna mencapai tujuan dari perusahaan[2]. Untuk menjalankan fungsi ini dibutuhkan salesman terbaik untuk mencapai tujuan perusahaan. Peran mereka diperusahaan untuk memasarkan hasil produksi perusahaan dengan berbagai macam cara agar produk diminati oleh masyarakat luas dengan tujuan memperbanyak laba dan meningkatkan omset penjualan. Seorang salesman harus mengetahui pengetahuan produk serta kebijakan harga jual dan kemampuan menjual, kemampuan tersebut menjadi dasar untuk menjadi salesman (Azhar, 2019)

PT. Cahaya Esa Karunia Optima adalah perusahaan yang menjual barang di bidang supply alat laboratorium yaitu laboratorium batubara dan laboratorium industri umum. sejumlah karyawan termasuk beberapa salesman pemasaran. Sedangkan untuk salesman pemasaran, pekerjaannya memasarkan produk menjaga hubungan baik dengan customer dan pelanggan. Hubungan yang baik akan terjadi jika komunikasi antara salesman dan customer juga terjalin dengan baik, bagaimana sales dapat memasarkan produk tersebut sehingga customer tertarik untuk membeli. Kemampuan berkomunikasi ini sangat diperlukan salesman dalam menganalisa waktu, tempat dan karakter orang yang akan ditemui itu seperti apa, adanya customer yang meminta potongan harga, dan meminta pelayanan secara cepat, ada juga customer yang pembayarannya masih cash, dan ada yang meminta bonus ketika pembelian mereka diatas rata-rata. Karena itu kita membutuhkan Metode *AHP (Analytical Hierarki Process)* untuk mengetahui salesman mana yang dapat mengatasi masalah dan juga kinerja salesman mana yang terbaik untuk kedepannya membuat omset lebih banyak lagi.

Dengan banyaknya salesman, perusahaan perlu memilih salesman agen pemasaran terbaik yang nantinya dapat dipromosikan menjadi supervisor penjualan. Agar menambah customer baru dan meningkatkan omset (Suri, 2019). Kasus yang sering terjadi yaitu pimpinan perusahaan hanya menilai dari jumlah omset penjualannya saja dari masing-masing salesman marketing, sehingga hal tersebut kurang tepat karena tidak mempertimbangkan faktor-faktor lain yang mungkin saja akan lebih berpengaruh dalam penilaian salesman marketing yang terbaik. Hal tersebut dapat berpotensi terjadi kekeliruan dalam pengambilan keputusan bahkan dapat menimbulkan pemilihan yang tidak transparan. Dari beberapa masalah tersebut maka diperlukan suatu sistem yang mampu memberikan solusi terbaik dalam mengambil keputusan. Oleh karena itu, perusahaan perlu dengan cermat dalam memilih salesman marketing yang terbaik.

Berdasarkan hal tersebut untuk membantu pimpinan perusahaan dalam menyelesaikan permasalahan maka diperlukan suatu sistem yang dapat menyelesaikan dan memberikan solusi yang terbaik. Sistem pendukung keputusan merupakan sistem yang sangat cocok dan sesuai dengan permasalahan tersebut. Metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* merupakan metode yang akan digunakan pada pemilihan salesman marketing dengan menggunakan beberapa kriteria dan sejumlah alternatif yang sudah ditentukan (Amborowati, 2006).

Persaingan di lingkungan sektor bisnis antara perusahaan yang tidak bisa dihindari. Salah satu penunjang keberhasilan berbagai pekerja perusahaan yaitu salesman yang memasarkan dan menjalankan roda perputaran penjualan. Salah satu pendukung kesuksesan Jumlah produk yang dijual tergantung bagaimana bisa menjual produk tersebut. hingga membangun sistem penunjang keputusan pemilihan salesman terbaik menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dengan alasan belum adanya pembobotan (Hidayati, Tri Annisa & Rusdah, 2018).

Seperti penelitian yang dilakukan oleh Friyadie yang membahas tentang penggunaan metode *AHP* dalam pengambilan keputusan untuk penilaian kinerja kerja karyawan SPBU. Pada penelitian tersebut pihak SPBU masih melakukan penilaian karyawan secara manual dengan excel sehingga terjadi ketidakakuratan data, selain itu terjadi penilaian secara subjektif dan tidak relevan. Oleh karena itu digunakan metode *AHP*, metode tersebut memiliki hasil yang mampu memberikan alternative keputusan yang terpercaya dan mampu menyelesaikan masalah. Secara umum faktor terpenting yang mempengaruhi penilaian adalah tanggung jawab dengan nilai bobot 0,349 atau 35%[8].

Oleh karena itu, dibutuhkan tenaga penjual yang berbakat agar dapat menarik pelanggan baru, meningkatkan penjualan produk, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, pemimpin harus mampu menilai kemampuan tenaga penjual dalam memasarkan produk perusahaan. Sehingga pemimpin bisa menentukan penjualan mana yang dapat dipertahankan dan mana yang perlu diganti. Di PT. Cahaya Esa Karunia Optima. Untuk menyeleksi salesman terbaik untuk diangkat menjadi salesman terbaik maka penulis menggunakan metode *AHP (Analytical Hierarki Process)*. Metode *AHP* merupakan yang paling banyak digunakan karena metode tersebut konsepnya sederhana, mudah dipahami, dan memiliki kemampuan untuk mengatur kinerja dari alternative keputusan dalam bentuk matematis yang sederhana.

2. METODE PENELITIAN

A. Sistem Pendukung Keputusan

Sistem pendukung keputusan secara universal didefinisikan selaku suatu sistem yang sanggup menciptakan pemecahan ataupun penindakan permasalahan. Sistem pendukung keputusan tidak dimaksudkan buat mengambil alih kedudukan pengambil keputusan, tetapi buat membantu serta menunjang pengambil keputusan (Mufizar, Susanto, Nurjayanti, 2015)

Sistem pendukung Keputusan ialah memakai tata cara Analytical Hierarchy Process (AHP). Tata cara ini diseleksi sebab sanggup menyelesaikan pemilihan sales marketing terbaik bersumber pada kriteria-kriteria yang telah ditetapkan. AHP ialah kerangka buat menolong memecahkan perkara yang lingkungan dengan menstrukturkan sesuatu hirarki kriteria (penanda) serta menarik bermacam bermacam pertimbangan guna memakai bobot ataupun prioritas.

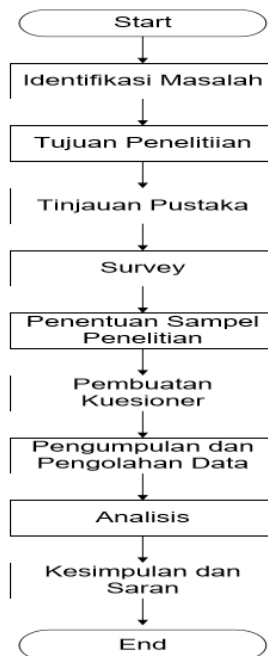
B. Pemasaran

Pemasaran lebih dari sekedar penjualan, karena penjualan hanya mengalihkan produk dari produsen ke konsumen, atau mengalihkan pemilik ke pihak lain. Sebaliknya, pemasaran adalah proses membuat produk yang sesuai untuk mencapai tingkat kepuasan konsumen. Oleh karena itu, memandang penjualan tidak lagi masuk akal, karena industri memiliki kewajiban untuk menjalin hubungan yang baik dengan pelanggannya dan memelihara hubungan ini setiap saat (Safitri, Waruwu & Aan, 2017)

C. Kuesioner

Kuesioner ialah metode pengumpulan informasi yang dicoba dengan metode berikan seperangkat persoalan ataupun statment tertulis kepada responden buat dijawabnya. Kuesioner ialah metode pengumpulan informasi yang efektif apabila periset ketahui dengan tentu variabel yang hendak diukur serta ketahui apa yang dapat diharapkan dari responden. Tidak hanya itu, kuesioner pula sesuai digunakan apabila jumlah responden lumayan besar serta tersebar di daerah yang luas. Kuesioner bisa berbentuk persoalan ataupun statment tertutup ataupun terbuka, bisa diberikan kepada responden secara langsung ataupun dikirim lewat pos, ataupun internet (Sriyadi, Rahmayani, & Syarif, 2019)

Tahap penelitian meliputi langkah-langkah pelaksanaan dari awal sampai akhir, dan langkah-langkah spesifiknya adalah sebagai berikut. Menjelaskan kronologis penelitian, berupa :



Gambar 1. Bagan Tahapan Penelitian

Ada pula tahapan riset yang dicoba adalah sebagai berikut:

1) Identifikasi Masalah

Langkah awal yang wajib dicoba dalam menelitian ini adalah mengidentifikasi permasalahan yang terdapat sehingga hasilnya tidak keluar dari alur riset

- 2) Tujuan Penelitian
Sesi berikutnya yang dicoba dalam riset ini merupakan penentuan tujuan riset. Adalah untuk melengkapi salah satu ketentuan yang telah ditetapkan dalam menggapai kelulusan Program Strata Satu (S1) Universitas Nusa Mandiri
- 3) Tinjauan Pustaka
Tinjauan Pustaka diperuntukan untuk memperoleh teori- teori dari para ahli serta ahli pada bidangnya tiap- tiap dan hasil dari riset yang terlebih dulu dicoba sebagai acuan untuk riset ini serta yang hendak dijadikan landasan pada riset ini. Riset ini meliputi pemahaman tentang teori, konsep dan tata cara yang relevan buat membentuk kerangka berfikir, supaya riset ini bertabiat logis serta terarah
- 4) Survey
Dalam konteks ini dimaksudkan buat mengenali hal- hal berarti yang berbungan dengan riset buat dijadikan selaku masukan. Survey ini dicoba dengan metode menyebarkan kuesioner kepada karyawan serta kepala management.
- 5) Penentuan Sampple Penelitian
Dalam riset ini pihak yang dijadikan ilustrasi riset (responden) adalah kurang lebih 10 orang staff dan kepala management PT. Cahaya Esa Karunia Optima
- 6) Pembuatan kuesioner
Pembuatan kuesioner dicoba penulis guna mendapatkan suatu data yang bisa menunjang riset ini. Dalam pembuatan kuesioner harus berbentuk persoalan yang terstruktur baik serta berhubungan dengan masalah yang mau diteliti.
- 7) Pengumpulan serta pengolahan data
Data- data yang digunakan dalam riset ini merupakan informasi yang didapat staff dan kepala departemen. Metode pengumpulan informasi dalam riset ini dicoba dengan memakai tata cara pengambilan ilustrasi, dimana tiap elemen populasi mempunyai probabilitas terpilih yang sama.
- 8) Analisis
Sesi berikutnya merupakan menganalisis hasil pengumpulan informasi juga pengolahan informasi. Analisis diupayakan lumayan mendalam sehingga dapat menciptakan kumpulan informasi yang valid serta relevan.
- 9) Kesimpulan serta saran
Sesi terakhir dari riset ini merupakan kesimpulan dengan menarik kesimpulan dari hasil pengolahan informasi serta analisis dan saran- saran selaku usulan revisi terdapat pemilihan *salesman* terbaik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

penulis akan mengolah dan menganalisa data menggunakan metode *Analitycal Hierarki Process* dalam penelitian sistem pendukung keputusan pemilihan karyawan terbaik di PT. Cahaya Esa Karunia Optima setelah mendapatkan persetujuan dari Direktur penulis mulai melakukan penelitian dengan membagikan kuisisioner untuk menilai para karyawan. Langkah selanjutnya setelah kuisisioner semua terisi yaitu menentukan rata-rata kuisisioner dari hasil kuisisioner yang sudah dinilai Berikut adalah nilai aspek sub kriteria yang terlampir di kuisisioner:

Nilai	Definisi
1	Sangat Tidak Setuju
2	Tidak Setuju
3	Ragu-Ragu
4	Setuju
5	Sangat Setuju

Pada tabel 1 diatas merupakan aspek-aspek penilaian sub kriteria yang digunakan dalam kuesioner untuk pengambilan keputusan, terdapat 5 aspek kriteria yaitu sangat tidak setuju, tidak setuju, ragu-ragu, setuju, sangat setuju.



Gambar 3 Grafik Consistency Ratio Faktor Alternatif

Sumber: Hasil Penelitian 2021

Pada gambar 3 diatas merupakan grafik nilai dari consistency ratio faktor alternative, dimana factor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan yaitu Kerjasama dengan nilai sebesar 0,087 dilanjut faktor berpengaruh kedua adalah wawasan, kemudian factor yang kurang berpengaruh dalam pengambilan keputusan adalah faktor presensi.

Selanjutnya masuk ke tahap konversi bobot nilai dengan cara, hasil perhitungan yang berada di atas kita lihat hasilnya di tabel bobot nilai yang telah ditentukan oleh perusahaan, dan berikut adalah Tabel Nilai Bobotnya:

Tabel 2 Matriks dan Normalisasi dan EV Kriteria

KRITERIA	Presensi	Pemenuhan Target	Kualitas Kerja	Tanggung Jawab	Kejujuran	Kedisiplinan	Wawasan	Inovasi	Komunikasi	Kerjasama
Presensi	1,000	1,216	1,651	3,000	0,585	3,000	4,217	4,217	5,000	5,000
Pemenuhan Target	0,822	1,000	2,466	3,000	1,260	1,442	3,557	4,217	3,000	3,557
Kualitas Kerja	0,606	0,405	1,000	2,080	0,405	2,621	4,217	3,000	3,557	3,000
Tanggung Jawab	0,333	0,333	0,481	1,000	0,693	3,000	3,979	4,217	3,557	3,557
Kejujuran	1,710	0,794	2,466	1,442	1,000	3,000	4,718	4,217	4,217	3,557
Kedisiplinan	0,333	0,693	0,382	0,333	0,333	1,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Wawasan	0,237	0,281	0,237	0,251	0,212	0,200	1,000	1,216	1,710	3,557
Inovasi	0,237	0,237	0,333	0,237	0,237	0,200	0,822	1,000	0,693	1,710
Komunikasi	0,200	0,333	0,281	0,281	0,237	0,200	0,585	1,442	1,000	4,217
Kerjasama	0,200	0,281	0,333	0,281	0,281	0,200	0,281	0,585	0,237	1,000
TOTAL	5,679	5,575	9,631	11,906	5,244	14,863	28,376	29,112	27,971	34,155

Dan berikut adalah tabel hasil penelitian yang penulis lakukan:

Tabel 3 Hasil Penelitian Akhir AHP (Analytical Hierarki Process)

No Alternatif	Kriteria	Perbandingan Faktor Antar Kriteria	Perbandingan Faktor Antar Alternatif	Aggregate	PERINGKAT		%	
					Kriteria	Alternatif		
1	DENI	PRESENSI	0,175	0,415	0,073	1	PERINGKAT 1	29,49 %
		PEMENUHAN TARGET	0,165	0,238	0,039	4		
		KUALITAS KERJA	0,118	0,462	0,054	2		
		TANGGUNG JAWAB	0,110	0,364	0,040	3		
		KEJUJURAN	0,178	0,175	0,031	6		
		KEDISIPLINAN	0,105	0,305	0,032	5		
		WAWASAN	0,043	0,405	0,018	7		
		INOVASI	0,034	0,048	0,002	9		
		KOMUNIKASI	0,044	0,109	0,005	8		
		KERJASAMA	0,028	0,038	0,001	10		
	SUM	1,000	2,560	0,295				
2	DAVID	PRESENSI	0,175	0,242	0,042	2	PERINGKAT 2	26,45 %
		PEMENUHAN TARGET	0,165	0,459	0,076	1		
		KUALITAS KERJA	0,118	0,233	0,027	6		
		TANGGUNG JAWAB	0,110	0,304	0,034	5		
		KEJUJURAN	0,178	0,219	0,039	3		
		KEDISIPLINAN	0,105	0,352	0,037	4		
		WAWASAN	0,043	0,053	0,002	9		
		INOVASI	0,034	0,089	0,003	7		
		KOMUNIKASI	0,044	0,056	0,002	8		
		KERJASAMA	0,028	0,053	0,001	10		
	SUM	1,000	2,062	0,265				
3	OBOT	PRESENSI	0,175	0,175	0,031	1	PERINGKAT 4	14,96 %
		PEMENUHAN TARGET	0,165	0,158	0,026	2		
		KUALITAS KERJA	0,118	0,165	0,019	4		
		TANGGUNG JAWAB	0,110	0,165	0,018	5		
		KEJUJURAN	0,178	0,127	0,023	3		
		KEDISIPLINAN	0,105	0,118	0,012	6		
		WAWASAN	0,043	0,282	0,012	7		
		INOVASI	0,034	0,077	0,003	9		
		KOMUNIKASI	0,044	0,066	0,003	8		
		KERJASAMA	0,028	0,092	0,003	10		
	SUM	1,000	1,425	0,150				
4	ROY	PRESENSI	0,175	0,090	0,016	3	PERINGKAT 5	11,80 %
		PEMENUHAN TARGET	0,165	0,076	0,013	4		
		KUALITAS KERJA	0,118	0,081	0,010	7		
		TANGGUNG JAWAB	0,110	0,081	0,009	8		
		KEJUJURAN	0,178	0,112	0,020	1		
		KEDISIPLINAN	0,105	0,103	0,011	6		
		WAWASAN	0,043	0,081	0,004	10		
		INOVASI	0,034	0,355	0,012	5		
		KOMUNIKASI	0,044	0,399	0,017	2		
		KERJASAMA	0,028	0,279	0,008	9		
	SUM	1,000	1,656	0,118				
5	TONI	PRESENSI	0,175	0,078	0,014	5	PERINGKAT 3	17,29 %
		PEMENUHAN TARGET	0,165	0,069	0,011	7		
		KUALITAS KERJA	0,118	0,059	0,007	10		
		TANGGUNG JAWAB	0,110	0,086	0,009	8		
		KEJUJURAN	0,178	0,367	0,065	1		
		KEDISIPLINAN	0,105	0,122	0,013	6		
		WAWASAN	0,043	0,179	0,008	9		
		INOVASI	0,034	0,430	0,014	4		
		KOMUNIKASI	0,044	0,370	0,016	2		
		KERJASAMA	0,028	0,538	0,015	3		
	SUM	1,000	2,297	0,173				
							100,00 %	

Sumber: Hasil Penelitian 2021

Setelah analisa yang dihasilkan yaitu:

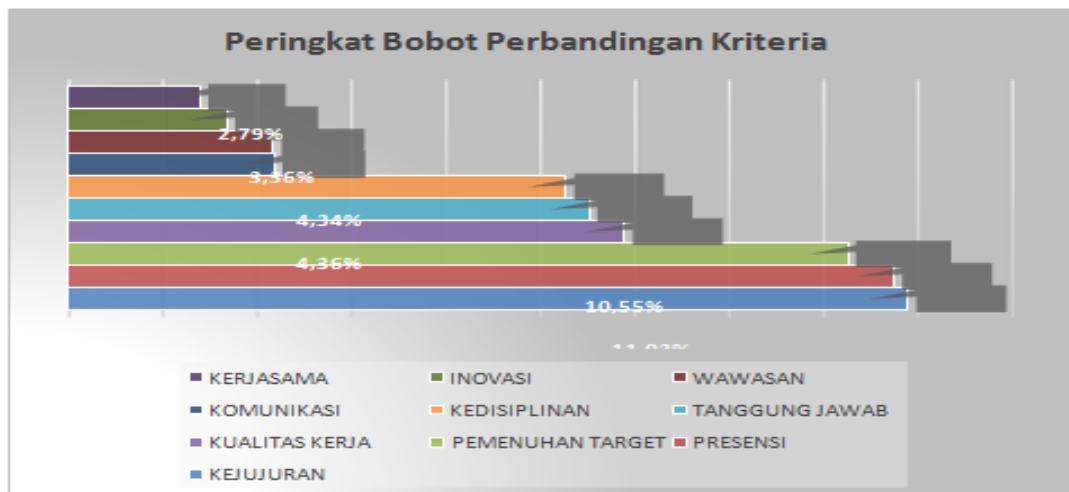
a. Perhitungan faktor kualitas kerja Alternatif

Nilai CR < (0,1)/10%, maka dapat diterima, artinya matriks hasil rekapitulasi perbandingan kriteria telah diisi dengan pertimbangan yang konsisten dan *Eigen Vector* yang dihasilkan adalah konsisten dan dapat diandalkan

b. Perhitungan Alternatif Faktor Tanggung Jawab

Nilai CR < (0,1)/10%, maka dapat diterima, artinya matriks hasil rekapitulasi perbandingan kriteria telah diisi dengan pertimbangan yang konsisten dan *Eigen Vector* yang dihasilkan adalah konsisten dan dapat diandalkan.

Berikut adalah Grafik peringkat kriteria



Gambar 2 Grafik Peringkat Kriteria

Pada gambar 3 diatas merupakan grafik bobot peringkat kriteria yang digunakan dalam pengambilan keputusan, dari bobot tersebut diperoleh hasil bahwa kriteria kejujuran yang paling tinggi nilainya, dilanjut dengan kriteria wawasan serta pemenuhan target.

Berikut adalah rekapitulasi data responden yang disederhanakan dari perhitungan penelitian yang penulis lakukan:

Tabel IV.14 Matriks dan Normalisasi dan EV Kriteria

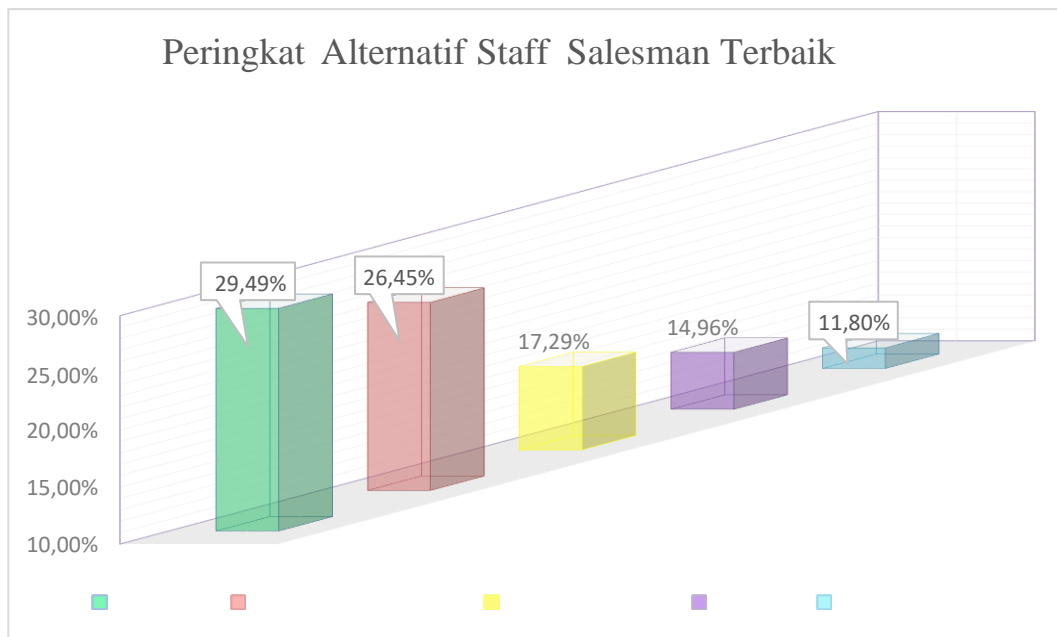
KRITERIA	Presensi	PemenuhanTarget	Kualitas Kerja	Tanggung Jawab	Kejujuran	Kedisiplinan	Wawasan	Inovasi	Komunikasi	Kerjasama
Presensi	1,000	1,216	1,651	3,000	0,585	3,000	4,217	4,217	5,000	5,000
PemenuhanTarget	0,822	1,000	2,466	3,000	1,260	1,442	3,557	4,217	3,000	3,557
Kualitas Kerja	0,606	0,405	1,000	2,080	0,405	2,621	4,217	3,000	3,557	3,000
Tanggung Jawab	0,333	0,333	0,481	1,000	0,693	3,000	3,979	4,217	3,557	3,557
Kejujuran	1,710	0,794	2,466	1,442	1,000	3,000	4,718	4,217	4,217	3,557
Kedisiplinan	0,333	0,693	0,382	0,333	0,333	1,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Wawasan	0,237	0,281	0,237	0,251	0,212	0,200	1,000	1,216	1,710	3,557
Inovasi	0,237	0,237	0,333	0,237	0,237	0,200	0,822	1,000	0,693	1,710
Komunikasi	0,200	0,333	0,281	0,281	0,237	0,200	0,585	1,442	1,000	4,217
Kerjasama	0,200	0,281	0,333	0,281	0,281	0,200	0,281	0,585	0,237	1,000

TOTAL	5,679	5,575	9,631	11,906	5,244	14,863	28,376	29,11	27,971	34,155
								2		

Sumber: Hasil Penelitian 2021

Selanjutnya setelah melakukan Perhitungan Alternatif Faktor Presensi Nilai $CR < (0,1)/10\%$ dapat diterima, artinya matriks restatement yang lebih standar telah diisi dengan pertimbangan yang konsisten, dan eigenvector yang dihasilkan konsisten dan reliabel

Dan berikut adalah tabel Nilai Total Keseluruhan dari hasil perhitungan penelitian yang penulis lakukan:



Gambar 3 Grafik Peringkat Alternatif Staff Salesman terbaik

Sumber: Hasil Penelitian 2021

Pada gambar 3 diatas merupakan hasil peringkat dari salesman terbaik, dari kelima karyawan tersebut penilaian terbaik diperoleh Deni dengan nilai sebesar 29,49%, dilanjut tertinggi kedua yaitu David sebesar 26,45%, kemudian diperingkat ketiga yaitu Obot dengan nilai peringkat sebesar 17,29%, setelah itu ada Roy dengan peringkat nilai sebesar 14,96 dan di peringkat terakhir adalah Toni sebesar 11,8%.

Dan setelah hasilnya sudah terlihat maka ditentukan tabel prangkingan supaya diketahui siapa yang menjadi salesman terbaik dari hasil perhitungan penelitian yang penulis lakukan. Dari hasil penelitian pengangkatan salesman terbaik maka diperoleh salesman terbaik yaitu Deni sebagai salesman terbaik dengan nilai sebesar 29,49%.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, tabel hasil akhir dan penentuan ranking salesman terbaik pada PT. Cahaya Esa Karunia Optima mampu memberikan solusi yang baik dalam pengambilan keputusan serta dapat digunakan untuk mengevaluasi sistem yang selama ini berjalan di PT dalam pemilihan salesman marketing terbaik. Menggunakan sepuluh kriteria prioritas yaitu eksistensi, pencapaian tujuan, kejujuran, tanggung jawab, kualitas kerja, disiplin, inovasi, komunikasi, wawasan dan kerjasama. Dari hasil penyesuaian jumlah pegawai dapat diketahui bahwa pegawai Deni menduduki peringkat pertama, peringkat kedua David, dan peringkat ketiga Obot, keempat Roy dan terendah kelima adalah pegawai Toni. Selain itu untuk menghasilkan perhitungan dari pengukuran populasi sampel yang diperoleh dari media kuesioner, dan melakukan metode proses pengolahan (AHP) sesuai dengan rumus

perhitungan di Analytical Hierarchy, sehingga dapat mewakili informasi dan data Analytical tentang kinerja yang sedang berlangsung.

REFERENSI

- Z. Azhar. (2019). *Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Salesman Marketing Terbaik Menggunakan Metode AHP*. J. Ris. Komput (vol. 6, no. 6, pp. 580–585).
- N. Suri. (2019). *Bab II Landasan Teori*. J. Chem. Inf. Model (vol. 53, no. 9, pp. 1689–1699).
- Hidayati, Tri Annisa & Rusdah. (2018). *Sistem Penunjang Keputusan Pemilihan Karyawan Terbaik Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (Ahp) Dan Simple Additive Weighting (Saw) Pada Pt. Primasolusi Informatika Nusantara*. Jurnal IDEALIS Vol.1 No.1.
- Safitri, K., Fince Tinus Waruwu, & Mesran Aan. (2017). *Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Karyawan Berprestasi Dengan Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (Studi Kasus : PT.Capella Dinamik Nusantara Takengon)*. Media Informatika Budidarma (Vol 1, No 1). ISSN 2548-8368 (media online).
- T. Mufizar, Susanto, & N. Nurjayanti. (2015). *Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Kinerja Guru di SDN Mohammad Toha Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP)*. *Konf. Nas. Sist. Inform. - STMIK STIKOM Bali*. Available: <http://ejournal.stikom-bali.ac.id/index.php/knsi/article/view/506>.
- N.- Narti, S. Sriyadi, N. Rahmayani, & M. Syarif. (2019). *Pengambilan Keputusan Memilih Sekolah Dengan Metode AHP*. J. Inform (vol. 6, no. 1, pp. 143–150).
- A. Amborowati. (2006). *Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Karyawan Berprestasi Berdasarkan Kinerja dengan Metode AHP*. *Semin. Nas. Apl. Teknol. Informasi, Tek. Inform. UII*, (vol. 2012, no. semnasIF, pp. 48–53).
- Frieyadie. (2018). *Metode AHP Sebagai Penunjang Keputusan Untuk Penilaian Kinerja Kerja Karyawan SPBU*. J. TECHNO Nusa Mandiri (vol. 15, no. 1, pp. 63–68), , [Online]. Available: <http://ejournal.nusamandiri.ac.id/ejurnal/index.php/techno/article/view/840/pdf.%>