

SISTEM PENUNJANG KEPUTUSAN PEMILIHAN SALESMAN TERBAIK MENGUNAKAN METODE AHP PADA PT.CAHAYA ESA KARUNIA OPTIMA

by Lili Novita

Submission date: 08-Mar-2022 10:41AM (UTC+0700)

Submission ID: 1779113335

File name: 11483-32780-1-SM_1.doc (605K)

Word count: 3137

Character count: 19910

SISTEM PENUNJANG KEPUTUSAN PEMILIHAN SALESMAN TERBAIK MENGGUNAKAN METODE AHP PADA PT. CAHAYA ESA KARUNIA OPTIMA

Lili Novita¹, Siti Nur Khasanah², Daniati Uki Eka Saputri³

^{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 pada saat ini penting bagi customer karena dapat memberikan laba dan juga produk yang sesuai dan ketepatan permintaan bagi para customer. Pengambilan keputusan yaitu suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat. SPK dirancang untuk memberikan informasi, panduan, prakiraan, dan memandu pengguna informasi untuk membuat keputusan yang lebih baik. Metode AHP (Analytical Hierarchy Process) adalah sebuah kerangka untuk mengambil keputusan dengan efektif atas persoalan yang kompleks dengan menyederhanakan dan mempercepat proses pengambilan keputusan dengan efektif atas persoalan yang kompleks dengan menyederhanakan dan mempercepat proses pengambilan keputusan dengan memecahkan persoalan tersebut kedalam bagian-bagiannya. Hasil dari penelitian, aplikasi dengan metode AHP ini memiliki kemampuan untuk mendukung pengambilan keputusan Pemilihan Salesman Terbaik pada PT. Cahaya Esa Karunia Optima. Dengan menggunakan aplikasi ini dapat mempermudah penyeleksian salesman berdasarkan parameter-parameter yang telah ditetapkan. Aplikasi ini dapat dijadikan alat bantu dalam pengambilan keputusan bagi pihak konsumen. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat dirancang aplikasi yang berbasis android agar penggunaan lebih efektif dan efisien.

Kata kunci: SPK, pemilihan salesman, AHP

Abstract

The Selection of the Best Salesman at this time is important for customers because it can provide profits and also suitable products and accuracy of requests for customer. Decision-making is a systematic approach to the nature of the alternative and take action according to the calculation is the most appropriate action. DSS are designed to provide information user to make better decisions. AHP (Analytical Hierarchy Process) is a framework for making decisions with effective on complex matters with simplifying and speeding up the decision-making process to solve the problem into its parts. The results of the study, application with AHP method has the capability to support decision making in selecting the Best Salesman at PT. Cahaya Esa Karunia Optima. By using this application can simplify the selection of the salesman based on the parameters that have been set. This application can be used as tools in decision making for the consumer. For further research is expected to be designed based android application for the use of more effective and efficient.

Keywords: DSS, 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 karena perubahan lingkungan sehingga mampu memahami langkah-langkah hakiki yang diperlukan.

Perusahaan harus mampu mengkoordinasikan setiap fungsi yang ada, namun seperti fungsi penjualan menjadi pertimbangan utama agar dapat memuaskan pelanggan serta keinginan customer. Untuk menjalankan fungsi ini dibutuhkan salesman terbaik untuk menjalankan fungsi pemasaran. 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 adapun masalah dalam memasarkannya customer ingin didatangi dan dijelaskan langsung oleh salesman, adanya customer yang meminta potongan harga, dan meminta cepat barang datang, ada juga customer yang pembayarannya masih cash, dan juga ada yang meminta bonus ketika pembelian mereka diatas rata-rata omset salesman. Karna 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 banyak nya salesman, perusahaan perlu memilih salesman agen pemasaran terbaik yang nantinya dapat dipromosikan menjadi supervisor penjualan. Agar menambah customer baru, meningkatkan omset, sehingga diperlukan metode AHP (*Analytical Hierarki Process*) untuk memilih salesman mana yang terbaik walaupun punya masalah terhadap invoice salesman yang menjual barang masih manual untuk itu bagaimana cara memilih salesman terbaik untuk meningkatkan perusahaan makin berkembang agar tidak ada kekeliruan di keputusan pemilihan salesman terbaik dan kesan nepotisme pada salah satu salesman Adalah departemen yang melakukan pemasaran atau penawaran produk. (Suri, 2019)

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 Hirarchy Process* (AHP) dengan alasan belum adanya pembobotan (Hidayati et al., 2018) Maka 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 penulisakan 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.

Dalam permasalahan ini penulis memilih metode AHP (*Analytical Hierarki Process*) untuk mempermudah proses pemilihan salesman terbaik yang ada di PT. Cahaya Esa Karunia Optima.

2. METODE PENELITIAN

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 ketujuan 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 Sampel 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 terhadap pemilihan salesman terbaik.

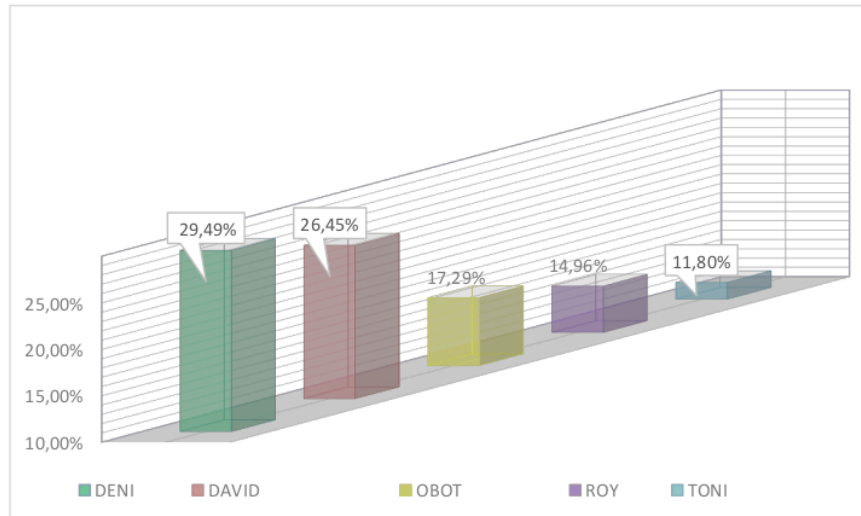
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

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:

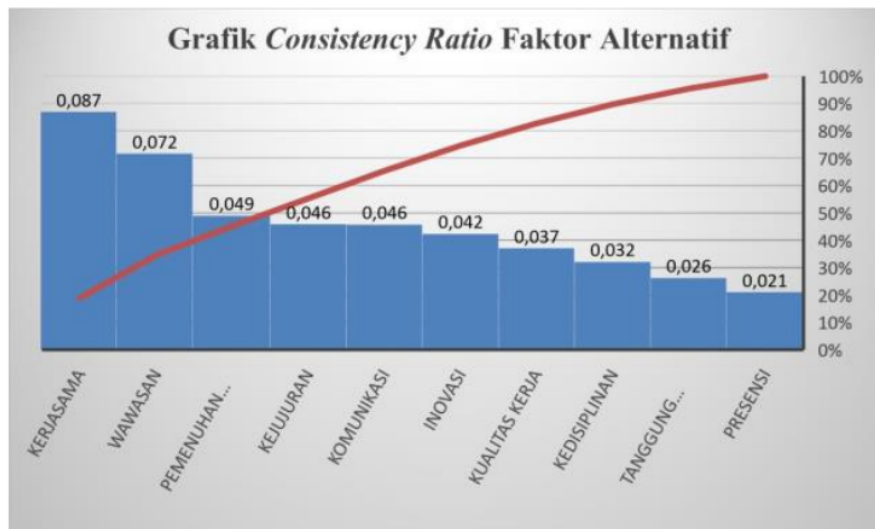
Tabel 1 Tabel Pengambilan Data	
NILAI	DEFINISI
1	SANGAT TIDAK SETUJU
2	TIDAK SETUJU
3	RAGU-RAGU
4	SETUJU
5	SANGAT SETUJU

Dan berikut adalah tabel rata-rata kuisioner yang data nilai standar tersebut perusahaan yang menentukan nya:



Gambar IV.4 Grafik Peringkat Alternatif Staff Salesman terbaik

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



Gambar IV.3 Grafik Consistency Ratio Faktor Alternatif

Sumber: Hasil Penelitian 2021

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 IV.14 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 IV. 37 Hasil Penelitian Akhir AHP (*Analitycal Hierarki Process*)

No Alternatif	Kriteria	Perbandingan	Perbandingan	Aggregate	PERINGKAT		%
		Faktor Antar Kriteria	Faktor Antar Alternatif		Kriteria	Alternatif	
1	PRESENSI	0,175	0,415	0,073	1	PERINGKAT 1	29,49 %
	PEMENUHAN	0,165	0,238	0,039	4		
	TARGET						
	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	PRESENSI	0,175	0,242	0,042	2	PERINGKAT 2	26,45 %
	PEMENUHAN	0,165	0,459	0,076	1		
	TARGET						
	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	PRESENSI	0,175	0,175	0,031	1	PERINGKAT 4	14,96 %
	PEMENUHAN	0,165	0,158	0,026	2		
	TARGET						
	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			
OBOT	PRESENSI	0,175	0,090	0,016	3		

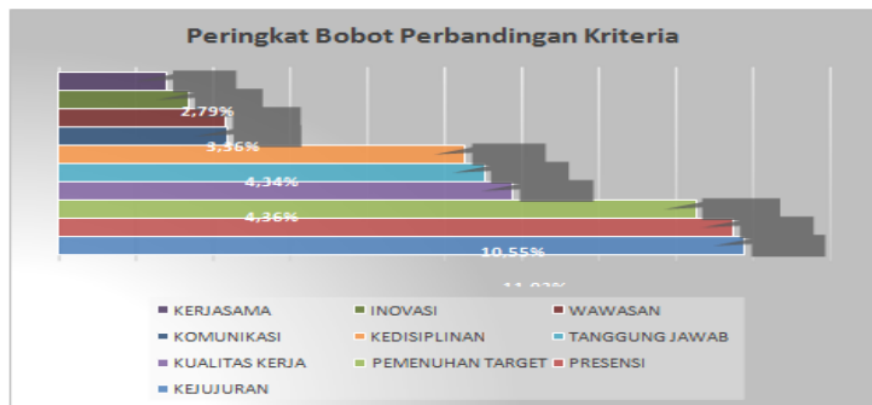
4	ROY	PEMENUHAN TARGET	0,165	0,076	0,013	4	11,80 %
		KUALITAS KERJA	0,118	0,081	0,010	7	
		TANGGUNG JAWAB	0,110	0,081	0,009	8	
		KEJUJURAN	0,178	0,112	0,020	1	
		KEDISIPLINAN	0,105	0,103	0,011	6	
		WAWASAN	0,043	0,081	0,004	10	
		INOVASI	0,034	0,355	0,012	5	
		KOMUNIKASI	0,044	0,399	0,017	2	
		KERJASAMA	0,028	0,279	0,008	9	
		SUM	1,000	1,656	0,118		
5	TONI	PRESENSI	0,175	0,078	0,014	5	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:

- 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
- 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 IV.2 Grafik Peringkat Kriteria

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

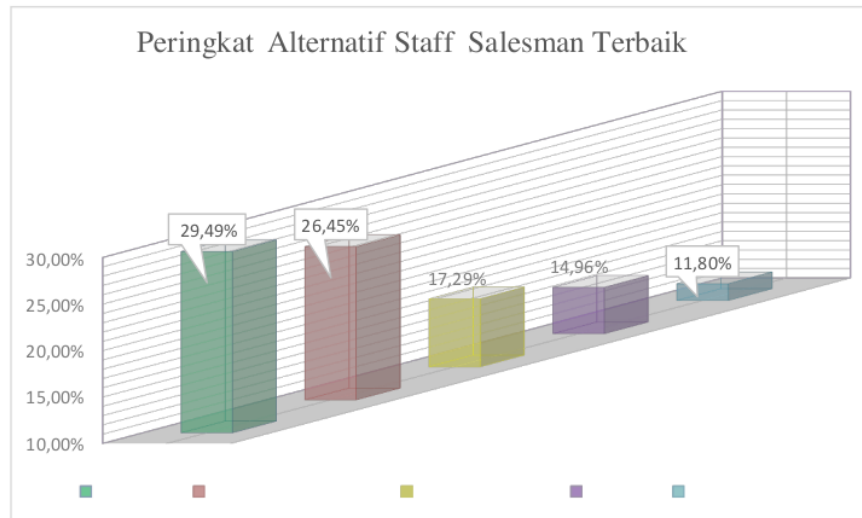
Tabel IV.14 Matriks dan Normalisasi dan EV Kriteria

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

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 IV.4 Grafik Peringkat Alternatif Staff Salesman terbaik

Sumber: Hasil Penelitian 2021

Selanjutnya setelah menghitung nilai total keseluruhan langkah selanjutnya yaitu Perhitungan Alternatif Sebab Pemenuhan Target

Dan setelah hasilnya sudah terlihat maka ditentukan tabel prangkingan supaya diketahui siapa yang menjadi salesman terbaik, berikut adalah Tabel Rangking dari hasil perhitungan penelitian yang penulis lakukan: Dari hasil penelitian pengangkatan salesman terbaik maka diperoleh salesman terbaik yaitu:

1. Deni
2. David
3. Obot
4. Roy
5. Toni

Sehingga dibuktikan bahwa metode AHP didapatkan salesman terbaik.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, tabel hasil akhir dan penentuan ranking salesman terbaik pada PT. Cahaya Esa Karunia Optima. kesimpulan yang didapat adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini dapat menjawab rumusan hipotesis awal dengan menghasilkan nilai (Ha), yang berarti metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) dapat diterapkan dan menjawab kebutuhan akan langkah-langkah evaluasi dalam pemilihan salesman marketing terbaik

2. Menentukan salesman marketing terbaik dengan membandingkan aspek kuantitatif yang diperoleh dari hasil, Peningkatan jumlah pelanggan (peningkatan jumlah akun) hingga aspek kualitatif dari perhitungan *Analytic Hierarchy Process* (AHP)

Menggunakan sepuluh kriteria prioritas yaitu eksistensi, pencapaian tujuan, kualitas kerja, tanggung jawab, kejujuran, disiplin, wawasan, inovasi, komunikasi dan kerjasama, dan hasil yang diperoleh saat menghitung bobot nilai yang diperoleh adalah kejujuran untuk pertama kalinya (17,79%), yang kedua adalah rasa kehadiran (17,50%),

ketiga adalah pencapaian tujuan (16,51%), peringkat Keempat kualitas kerja (11,78%), kelima tanggung jawab (11,03%), keenam disiplin (10,55%), ketujuh komunikasi (4,36%), kedelapan wawasan (4,34%), dan kesembilan Inovasi (3,36%), peringkat kesepuluh adalah kerjasama (2,79%). Serta bobot nilai substitusi tenaga pemasaran dan penjualan, pertama Deni (29,49%), kedua David (26,45%), Obot (17,29%), dan keempat Roy (14,96%)

Peringkat kelima adalah Toni (11,80%). Dapat dipahami bahwa pada tingkat standar, standar kejujuran dan standar keberadaan memiliki dua peringkat nilai tertinggi, yang menunjukkan bahwa orang yang diwawancarai menginginkan lingkungan kerja yang baik dan karyawan memiliki tingkat kepatuhan dan etika yang tinggi. Di level lain, karyawan Deni dan David mampu mendapatkan penilaian tertinggi dari narasumber karena kinerjanya.

3. Dari hasil penyesuaian jumlah pegawai dapat diketahui bahwa pegawai Deni menduduki peringkat pertama dengan penghargaan tertinggi sebesar Rp2.732.015,00, peringkat kedua David, penghargaan sebesar Rp1.888.928,00, dan peringkat ketiga Obot dengan penghargaan besaran imbalan Rp662.222,00 peringkat keempat Roy besaran imbalan Rp603.563,00 dan terendah kelima adalah nominal pegawai Toni

Pembayaran reward Rp567.423,00, yang menunjukkan bahwa penerapan *Analytic Hierarchy Process* (AHP) dapat diimplementasikan secara sistem

Bandingkan sistem yang ada dan dukungan keputusan oleh manajemen.

4. 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.

5. Metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) kemungkinan besar akan diterapkan tidak hanya pada evaluasi departemen bisnis tenaga pemasaran dan penjualan di lingkungan kerja PT di masa mendatang. PT. Cahaya Esa Karunia Optima namun di departemen lain untuk menciptakan suasana kerja yang semakin kompetitif.

REFERENSI

- [1] Z. Azhar, "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Salesman Marketing Terbaik Menggunakan Metode AHP," *J. Ris. Komput.*, vol. 6, no. 6, pp. 580–585, 2019.
- [2] N. Suri, "Bab II Landasan Teori," *J. Chem. Inf. Model.*, vol. 53, no. 9, pp. 1689–1699, 2019.
- [3] T. A. Hidayati, S. Informasi, F. T. Informasi, U. B. Luhur, P. Utara, and K. Lama, "Sistem Penunjang Keputusan Pemilihan Karyawan Terbaik Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (Ahp) Dan Simple Additive Weighting (Saw) Pada Pt . Primasolusi Informatika Nusantara," *J. IDEALIS*, vol. 1, pp. 444–452, 2018.
- [4] I. Wahyudi, S. Bahri, and P. Handayani, "Aplikasi Pembelajaran Pengenalan Budaya Indonesia," vol. V, no. 1, pp. 135–138, 2019, doi: 10.31294/jtk.v4i2.
- [5] K. Safitri, F. T. Waruwu, and Mesran, "BERPRESTASI DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALYTICAL HIEARARCHY PROCESS (Studi Kasus : PT . Capella Dinamik Nusantara Takengon)," *Media Inform. Budidarma*, vol. 1, no. 1, pp. 17–21, 2017, [Online]. Available: https://www.researchgate.net/profile/Fince_Tinus_Waruwu/publication/318421336_SISTEM_PEN_DUKUNG_KEPUTUSAN_PEMILIHAN_KARYAWAN_BERPRESTASI_DENGAN_MENGGUNAK_AN_METODE_ANALYTICAL_HIEARARCHY_PROCESS_Studi_Kasus_PTCapella_Dinamik_Nu_santara_Takengon/links/5968a898.
- [6] H. Manao, B. Nadeak, and T. Zebua, "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Perumahan Dengan Metode Simple Additive Weighting (Saw)," *Media Inform. Budi Dharma*, vol. 1, no. 2, pp. 49–53, 2017.
- [7] T. Mufizar, Susanto, and N. Nurjayanti, "Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Kinerja Guru di SDN Mohammad Toha Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP)," *Konf. Nas. Sist. Inform. - STMIK STIKOM Bali*, no. September, pp. 581–586, 2015, [Online]. Available: <http://ejournal.stikom-bali.ac.id/index.php/knsi/article/view/506>.
- [8] N.- Narti, S. Sriyadi, N. Rahmayani, and M. Syarif, "Pengambilan Keputusan Memilih Sekolah Dengan Metode AHP," *J. Inform.*, vol. 6, no. 1, pp. 143–150, 2019, doi: 10.31311/ji.v6i1.5552.
- [9] F. Friyadie, "Penerapan Metode Ahp Sebagai Pendukung Keputusan Penetapan Beasiswa," *J. Pilar Nusa Mandiri*, vol. 13, no. 1, pp. 49–58, 2017, doi: 10.33480/pilar.v13i1.146.
- [10] G. P. Sanyoto, R. I. Handayani, and E. Widanengsih, "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Laptop Untuk Kebutuhan Operasional Dengan Metode AHP (Studi Kasus: Direktorat Pembinaan Kursus Dan Pelatihan Kemdikbud)," *J. Pilar Nusa Mandiri*, vol. 13, no. 2, pp. 167–174, 2017.
- [11] N. Palarasa, "Sistem Pengambilan Keputusan Pemilihan Karyawan Menggunakan Metode Analytic Hierarchy Process," *J. Bina Insa. ICT*, vol. 1, no. 6, pp. 31–46, 2017, [Online]. Available: <http://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/BIICTJ/article/view/297>.
- [12] D. L. Fay, "濟無No Title No Title No Title," *Angew. Chemie Int. Ed.* 6(11), 951–952., pp. 13–19, 1967.
- [13] A. Amborowati, "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, 2006.
- [14] D. I. Fitrihanuh, "Analisa Pemilihan Situs Website Belanja Online Dengan Metode Analytical Hierarchy Process Skripsi," *Anal. Pemilihan Situs Website Belanja Online Dengan Metod. Anal. Hierarchy Process Skripsi*, pp. 1–83, 2017.

- [15] Frieyadie, "Metode AHP Sebagai Penunjang Keputusan Untuk Penilaian Kinerja Kerja Karyawan SPBU," *J. TECHNO Nusa Mandiri*, vol. 15, no. 1, pp. 63–68, 2018, [Online]. Available: <http://ejournal.nusamandiri.ac.id/ejurnal/index.php/techno/article/view/840/pdf.%>

SISTEM PENUNJANG KEPUTUSAN PEMILIHAN SALESMAN TERBAIK MENGGUNAKAN METODE AHP PADA PT.CAHAYA ESA KARUNIA OPTIMA

ORIGINALITY REPORT

24%

SIMILARITY INDEX

20%

INTERNET SOURCES

16%

PUBLICATIONS

6%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.bsi.ac.id Internet Source	7%
2	repository.nusamandiri.ac.id Internet Source	4%
3	ejournal.bsi.ac.id Internet Source	3%
4	Submitted to Universitas Bina Sarana Informatika Student Paper	2%
5	Ina Maryani, Fabriyan Fandi Dwi Imaniawan, Yollandhita Arum Puspa. "PENERAPAN METODE WATERFALL PADA APLIKASI PENGELOLAAN IKLAN BERBASIS WEB RADIO YASIKA FM PURWOKERTO", Indonesian Journal on Software Engineering (IJSE), 2021 Publication	2%
6	Imron Imron. "Penerapan Metode AHP pada Penentuan Sales Terbaik Studi Kasus: PT.	1%

Sampoerna Telekomunikasi Indonesia", Jurnal Teknik Komputer, 2019

Publication

7	Rachmat Zulfikar, Anna Mukhayaroh, Samudi Samudi. "Analisis Pengaruh Kualitas Sistem Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Dan Dampaknya Pada Kepercayaan Konsumen Pada Situs Pemesanan Tiket Pesawat", Indonesian Journal on Software Engineering (IJSE), 2021 Publication	1 %
8	repository.polimdo.ac.id Internet Source	1 %
9	Submitted to School of Business and Management ITB Student Paper	1 %
10	id.scribd.com Internet Source	1 %
11	www.login.seaninstitute.org Internet Source	1 %
12	Submitted to Syiah Kuala University Student Paper	1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On