

## ABSTRAK

**Mochamad Faizal Holungo (11180120), Pemilihan Sales Dengan Penjualan Terbaik Untuk North Area Menggunakan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW) Pada PT. Home Credit Indonesia.**

Penjualan merupakan hasil yang harus dicapai di setiap bulannya oleh sales berdasarkan pencapaian perhari yang sales terima, berdasarkan target yang telah diterapkan. Agar kinerja sales bisa mencapai performa terbaik, pimpinan dalam perusahaan biasanya melakukan penilaian kinerja yang dilakukan dengan menilai kinerja atau penjualan masing-masing sales dalam mencapai target kerja yang telah ditentukan. Namun penilaian yang dilakukan oleh pemimpin pada umumnya hanya dengan memberikan nilai sesuai dengan penjualan tertinggi yang sales dapat setiap bulannya. Untuk membantu pimpinan dalam melakukan penilaian sales dengan penjualan terbaik metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode *Simple Additive Weighting* (SAW). Dengan metode tersebut penilaian dilakukan dengan mencari penjumlahan terbobot dari rating kinerja pada setiap alternatif, setelah penilaian kinerja selesai dilakukan, maka selanjutnya pimpinan memberikan *reward* kepada sales yang memiliki penjualan tertinggi. Dengan menggunakan metode *Simple Additive Weighting* (SAW) ini diharapkan dapat memberikan penilaian yang lebih akurat karena didasari dengan adanya kriteria yang telah ditentukan dan dapat membantu manajemen dalam memberikan penilaian untuk karyawan yang memiliki kinerja berprestasi.

**Kata Kunci : Kinerja, Pejualan Sales Terbaik, Metode SAW**



## ABSTRACT

**Mochamad Faizal Holungo (11180120), *Selection of Sales with the Best Sales for North Area Using Simple Additive Weighting (SAW) Method at PT. Home Credit Indonesia.***

*Sales are the results that must be achieved every month by sales based on achievement per day that sales people receive, based on the targets that have been applied. In order for sales performance to achieve the best performance, leaders within the company usually carry out performance appraisals conducted by assessing the performance or sales of each sales in achieving predetermined work targets. However, the assessment carried out by the leader in general is only by giving the value according to the highest sales that the sales can get each month. To help leaders in evaluating sales with the best sales the method used in this study is the Simple Additive Weighting (SAW) Method. With this method the valuation is done by looking for the weighted sum of the performance rating in each alternative, after the performance assessment is completed, then the leader gives rewards to the salespeople who have the highest sales. By using the Simple Additive Weighting (SAW) method, it is expected to provide a more accurate assessment because it is based on the existence of predetermined criteria and can assist management in providing assessments for employees who have high performance.*

**Keywords: Performance, Best Sales, SAW Method**

