

**SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMUTUSAN HUBUNGAN
KERJA SALES DIRECT PT. TELKOMSEL AREA JEMBER
MENGGUNAKAN METODE SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING (SAW)**

¹*Muhammad Saifullah(1610651097),²*Hardian Oktavianto S.Si,³ Henny Wahyu Sulistyo S.Kom, M.Kom**

*Jurusan Teknik Informatika Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jember
Email : msaifullah532@gmail.com*

ABSTRAK

PT. Telkomsel merupakan salah satu perusahaan yang mempunyai banyak karyawan lapangan atau yang lebih akrab disebut sales *direct*. Kebutuhan sales yang berkualitas akan mendukung peningkatan penjualan produk yang dipasarkan oleh perusahaan. Semakin banyak sales yang dimiliki akan menyusahkan perusahaan dalam hal memonitoring kinerjanya. Maka dari itu PT. Telkomsel memiliki kebijakan dalam melakukan pengurangan atau penambahan pegawai pada bagian *Sales Direct* dalam menunjang penjualan produk yang dimiliki. Penilaian terhadap kinerja sales ini yang akan dijadikan acuan oleh PT. Telkomsel dalam melakukan pemutusan hubungan kerja atau PHK. Dalam melakukan penilaian kinerja PT. Telkomsel telah menerapkan beberapa kriteria yang harus dipenuhi oleh setiap karyawan pada divisi sales *direct*. Pada penelitian kali ini menggunakan dari data 15 sales tersebut diproses dengan metode *Simple Additive Weighting(SAW)* dengan proses pembobotan dan perangkingan. Kemudian dilakukan uji coba dan analisis dengan melibatkan perhitungan manual dan perhitungan system dengan 15 data yang diujikan.

Kata kunci : *Simple Additive Weighting (SAW)*, Sistem Pendukung Keputusan, Pemutusan Hubungan Kerja.

**SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMUTUSAN HUBUNGAN
KERJA SALES DIRECT PT. TELKOMSEL AREA JEMBER
MENGGUNAKAN METODE SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING (SAW)**

¹*Muhammad Saifullah(1610651097),²*Hardian Oktavianto S.Si,³ Henny Wahyu Sulistyo S.Kom, M.Kom**

Informatics Engineering Department, Faculty of Engineering, Muhammadiyah University of Jember

Email : msaifullah532@gmail.com

ABSTRACT

PT. Telkomsel is one company that has many field employees or more familiarly called sales direct. Quality sales needs will support increased sales of products marketed by the company. The more sales that are owned, it will be difficult for the company to monitor its performance. Therefore PT. Telkomsel has a policy in reducing or adding employees to the Sales Direct section to support the sales of its products. Assessment of this sales performance that will be used as a reference by PT. Telkomsel in terminating employment or layoffs. In assessing the performance of PT. Telkomsel has implemented several criteria that must be met by each employee in the sales direct division. In this study using 15 sales data was processed using the Simple Additive Weighting (SAW) method with weighting and ranking processes. Then the trial and analysis were carried out by involving manual calculations and system calculations with 15 data tested

Keywords: Simple Additive Weighting (SAW), Decision Support System, Termination of Employment.