

**SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PENENTUAN MARKETING  
TERBAIK MENGGUNAKAN METODE *SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING*  
(SAW)**

<sup>1</sup>*Naufal Ulul Azmi (1610651160),*<sup>2</sup>*Wiwik Suharso S.Kom,M.Kom,*<sup>3</sup>

*Jurusan Teknik Informatika Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jember*

*Email : [Pam27Pam27@gmail.com](mailto:Pam27Pam27@gmail.com)*

**ABSTRAK**

PT. XL Axiata 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. XL Axiata memiliki kebijakan dalam melakukan pemberian reward kepada pegawai pada bagian *Sales Direct* dalam menunjang penjualan produk yang dimiliki. Penilaian terhadap kinerja sales ini yang akan dijadikan acuan oleh PT. XL Axiata dalam melakukan pemberian reward. Dalam melakukan penilaian kinerja PT. XL Axiata telah menerapkan beberapa kriteria yang harus dipenuhi oleh setiap karyawan pada divisi sales *direct*. Pada penelitian kali ini menggunakan data 17 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 17 data yang di ujikan.

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

**SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PENENTUAN MARKETING  
TERBAIK MENGGUNAKAN METODE *SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING*  
(SAW)**

<sup>1</sup>*Naufal Ulul Azmi (1610651160),*<sup>2</sup>*Wiwik Suharso S.Kom,M.Kom,*<sup>3</sup>

*Jurusan Teknik Informatika Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Jember*

*Email : [Pam27Pam27@gmail.com](mailto:Pam27Pam27@gmail.com)*

**ABSTRACT**

PT. XL Axiata is one company that has many field employees or more familiarly known as sales direct. The need for quality sales will support increased sales of products marketed by the company. The more sales you have, it will make it difficult for the company to monitor its performance. Therefore, PT. XL Axiata has a policy of giving rewards to employees in the Sales Direct division in supporting sales of its products. This sales performance assessment will be used as a reference by PT. XL Axiata in giving rewards. In assessing the performance of PT. XL Axiata has implemented several criteria that must be met by every employee in the sales direct division. In this study, using data from 17 sales, it was processed by the Simple Additive Weighting (SAW) method with a weighting and ranking process. Then carried out trials and analyzes involving manual calculations and system calculations with 17 tested data.

**Keywords:** Simple Additive Weighting (SAW), Decision Support Systems, Termination of reward giving.