

Sistem Penunjang Keputusan Pemilihan Sales Promotion Girl

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20436155&lokasi=lokal>

Abstrak

Keputusan pemilihan SPG (Sales Promotion Girl) harus memiliki sejumlah kriteria yang jelas dan tidak hanya sekedar mengandalkan sisi kecantikan saja. Kondisi yang demikian dapat menyebabkan penurunan jumlah omzet penjualan, penyebaran produk untuk setiap segmen masyarakat cenderung menurun, dan seringkali tidak mencapai target penjualan. Penelitian bertujuan untuk mengetahui kriteria yang harus menjadi dasar pertimbangan bagi pihak manajemen mengambil keputusan memilih karyawan SPG kontrak yang paling tepat dengan metode AHP (Analytical Hierarchy Process). Metode AHP memberikan langkah-langkah evaluasi baik subjektif dan objektif, menyediakan mekanisme yang berguna untuk memeriksa konsistensi dari evaluasi sehingga mengurangi bias dalam pembuatan keputusan. Hasil perhitungan memperlihatkan performance sebagai kriteria terpenting dengan nilai 41%, body language 27%, communicating style 16%, experience 11%, dan knowledge 5%. Sementara perhitungan alternatif SPG produk rokok yang direkomendasikan adalah SPG Gita Pratiwi dengan nilai paling tinggi 0.38 (38%), kedua Ayu Novita dengan nilai 0.32 (32%), dan terakhir Lila Fitria dengan nilai 0.30 (30%)