

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

### **6.1 Kesimpulan**

Dari hasil penelitian yang dilakukan mulai dari tahap awal hingga proses pengujian dapat disimpulkan bahwa Sistem Pendukung Keputusan ini dapat diimplementasikan untuk pengukuran kinerja *sales* di P.T. Kharisma Siliwangi sebagai berikut :

- a. Dengan menggunakan metode AHP melalui pendekatan *Fuzzy* dapat memberikan nilai yang lebih kompleks untuk kriteria yang bersifat subjektif dibanding menggunakan metode AHP sesuai yang telah disimpulkan pada tabel 3.42 Perbandingan Bobot Kriteria AHP dengan *Fuzzy* AHP.
- b. Dengan menggunakan metode AHP melalui pendekatan *Fuzzy* dapat memperkecil nilai konsentrasi rasio dibanding menggunakan metode AHP sesuai yang telah disimpulkan pada tabel 3.51 Perbandingan Nilai Lamda, CI, dan CR AHP dengan *Fuzzy* AHP.
- c. Dari hasil analisis penilaian kinerja *sales* dapat menghasilkan informasi yang akurat dengan membandingkan penilaian nyata oleh penilai di P.T. Kharisma Siliwangi sesuai yang telah disimpulkan pada sub bab 5.3 Pengujian Data Evaluasi.

### **6.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, penerapan Sistem Pendukung Keputusan dengan konsep AHP melalui pendekatan *Fuzzy* dapat membawa efek positif dalam proses penilaian kinerja *sales* di perusahaan secara lebih obyektif, namun terdapat beberapa hal yang perlu disarankan bagi pengembangan sistem ini, antara lain :

- a. Penilaian yang memiliki  $n$  kriteria akan menghasilkan perbandingan berpasangan  $\left(\frac{n(n-1)}{2}\right)$ . Dengan kata lain jika kriteria yang dibandingkan cukup banyak maka dapat menghasilkan perbandingan berpasangan yang lebih besar dari  $n$  kriteria. Faktor ini merupakan salah satu kelemahan dari

AHP, oleh karena itu perlu dilakukannya cara untuk memperkecil tingkat kerumitan dalam menentukan perbandingan berpasangan seperti melakukan pembentukan pohon hirarki jika terdapat kriteria yang memiliki sifat sama bisa dibuat menjadi beberapa subkriteria.

- b. Sistem Pendukung Keputusan ini selain membantu menentukan *rewards* dan rekomendasi bagi *sales*, dapat juga digunakan untuk penilaian dalam kegiatan *training*, serta proses jenjang karir atau kenaikan jabatan.