

PENGGUNAAN METODE MOORA UNTUK MENGUKUR KINERJA SALES DI PT PANCA NIAGA JAYA LESTARI

Amila Purnama Sari Simbolon¹, Nurwati^{1*}, Mustika Fitri Larasati¹

¹Sistem Informasi, Universitas Royal

*email: amilapurnamasari673@gmail.com

Abstract: *The advancement of information technology has significantly impacted the business world, including the measurement of sales performance. PT Panca Niaga Jaya Lestari, as a food distribution company, still conducts performance evaluations manually, which leads to subjectivity and delays in the evaluation process. This study aims to design a web-based decision support system using the MOORA method to produce objective, fast, and accurate assessments. The system is developed using PHP and MySQL, with evaluation criteria including discipline, teamwork, sales volume, and length of service. The implementation results show that the system is capable of performing calculations and ranking sales performance in a measurable manner. This application assists supervisors and managers in conducting evaluations and accelerates decision-making processes. The final results indicate that Afril Handoko achieved the highest score of 0.3802. This system is effective in improving efficiency and reducing subjectivity in sales performance evaluation.*

Keywords: *decision support system; sales performance; MOORA; PHP; MySQL*

Abstrak: Perkembangan teknologi informasi memberikan dampak besar pada dunia bisnis, termasuk dalam pengukuran kinerja sales. PT Panca Niaga Jaya Lestari sebagai perusahaan distributor pangan masih melakukan penilaian secara manual, sehingga menimbulkan subjektivitas dan keterlambatan evaluasi. Penelitian ini bertujuan merancang sistem pendukung keputusan berbasis web menggunakan metode MOORA untuk menghasilkan penilaian yang objektif, cepat, dan akurat. Sistem dikembangkan dengan PHP dan MySQL, dengan kriteria penilaian meliputi kedisiplinan, kerja sama tim, jumlah penjualan, dan masa kerja. Hasil implementasi menunjukkan sistem mampu melakukan perhitungan dan perbandingan kinerja sales secara terukur. Aplikasi ini memudahkan supervisor dan manajer dalam evaluasi serta mempercepat pengambilan keputusan. Hasil akhir menunjukkan Afril Handoko memperoleh nilai tertinggi sebesar 0,3802. Sistem ini efektif meningkatkan efisiensi dan mengurangi subjektivitas dalam penilaian kinerja sales.

Kata kunci: sistem pendukung keputusan; kinerja sales; MOORA; PHP; MySQL

PENDAHULUAN

Perkembangan Teknologi Informasi merujuk pada teknologi yang dimanfaatkan untuk mengelola data, mencakup proses pengolahan, pengambilan, pengorganisasian, penyimpanan, hingga manipulasi data dalam berbagai bentuk guna menghasilkan informasi yang bernilai. Informasi yang dihasilkan harus memiliki kualitas tinggi, yakni relevan, akurat, dan tersedia tepat waktu, sehingga dapat digunakan untuk kepentingan individu, dunia usaha, instansi pemerintah, serta mendukung pengambilan keputusan yang bersifat strategis[1]. *Sales* merupakan keterampilan seorang tenaga penjual dalam

melakukan proses penjualan, yang mencakup tahapan mulai dari promosi hingga pelaksanaan transaksi[2]. Dalam konteks bisnis, *sales* mencakup berbagai proses mulai dari pencarian prospek, pendekatan pelanggan, negosiasi, hingga transaksi penjualan. PT Panca Niaga Jaya Lestari adalah perusahaan distributor yang bergerak di bidang perdagangan pangan dengan berbagai produk seperti makanan ringan, minuman dan kebutuhan pangan lainnya yang terletak di Jl. Meranti No.8A, Kel. Mekar Baru, Kecamatan Kisaran Barat. Dalam menjalankan dunia bisnis yang semakin kompetitif, perusahaan harus memiliki strategi yang efektif dalam mengelola dan mengukur kinerja *sales* marketing. PT Panca Niaga Jaya Lestari sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, sangat bergantung pada efektivitas tim *sales* dalam meningkatkan volume penjualan dan memperluas jangkauan pasar.

pengukuran kinerja *sales* menjadi aspek krusial dalam mengevaluasi efektivitas strategi penjualan perusahaan serta memastikan pencapaian target secara optimal. PT Panca Niaga Jaya Lestari saat ini masih melakukan pengukuran kinerja *sales* secara manual, pengukuran dilakukan setiap tiga bulan sekali oleh pihak *supervisor* dan disetujui oleh *manager* berdasarkan kriteria yang telah ditentukan. Namun, proses manual ini memiliki beberapa kendala yang signifikan, salah satu permasalahan utama adalah subjektivitas dalam penilaian kinerja yang sering kali tidak sepenuhnya berbasis data objektif, penilaian kinerja *sales* lebih banyak berdasarkan observasi langsung atau laporan manual yang rentan terhadap bias individu misalnya seorang *sales* yang memiliki hubungan baik dengan atasan mungkin mendapatkan penilaian yang lebih baik, sementara yang kurang dekat bisa dinilai lebih rendah meskipun memiliki performa yang baik, hal ini dapat menyebabkan ketidakadilan dalam penilaian dan potensi ketidaktepatan dalam pemberian *reward* atau sanksi bagi *sales*. Selain itu, belum adanya sistem yang terkomputerisasi menyebabkan keterlambatan dalam proses pengukuran, proses manual yang memerlukan banyak tahapan sering kali menyebabkan hasil evaluasi tidak optimal dan kurang akurat dalam mencerminkan kinerja *sales* secara *real-time*. Hal ini dapat berdampak pada efektivitas strategi penjualan dan pencapaian target perusahaan. Adapun penelitian terkait dengan judul “ Penerapan metode MOORA dan Pengambilan Keputusan Untuk Penentuan Karyawan Terbaik” terbukti efektif dalam membantu pengambilan keputusan yang lebih berkualitas. Dengan metode ini, perusahaan dapat memilih karyawan yang memiliki performa terbaik berdasarkan kriteria yang telah ditentukan, sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam lingkungan kerja. Tujuan dari penelitian ini adalah Mengembangkan sistem pendukung keputusan berbasis Metode MOORA yang dapat membantu PT Panca Niaga Jaya Lestari dalam melakukan pengukuran kinerja *sales*.

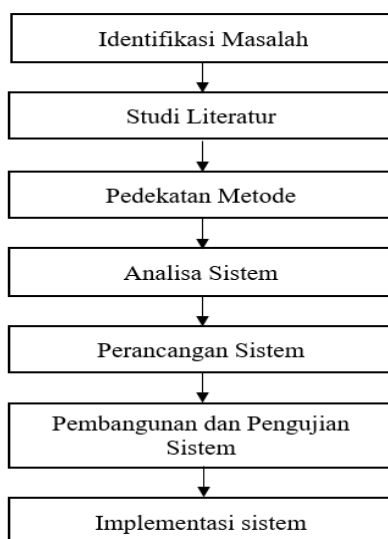
Manfaat penelitian ini terbagi bagi penulis dan perusahaan. Bagi penulis, penelitian ini membantu mengembangkan keterampilan dalam menganalisis data kinerja sales, menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan di Universitas Royal Kisaran, serta mengevaluasi kemampuan dalam merancang dan mengembangkan sistem. Sementara itu, bagi PT Panca Niaga Jaya Lestari, penelitian ini dapat menjadi acuan dalam merancang sistem terkomputerisasi untuk mendukung pengambilan keputusan, mempermudah proses pengukuran kinerja sales, serta meningkatkan efisiensi dalam penilaian kinerja sales.

Untuk mengatasi permasalahan dalam pengukuran kinerja *sales*, diperlukan Sistem Pendukung Keputusan sebagai solusi yang dapat membantu perusahaan dalam

pengukuran kinerja tim *sales* secara lebih objektif, efektif dan akurat. Pengukuran kinerja *sales* di PT Panca Niaga Jaya Lestari bertujuan untuk memungkinkan perusahaan menyesuaikan strategi dengan cepat, memberikan pembinaan kepada *sales* yang belum mencapai target, serta memberikan *reward* kepada *sales* dengan pencapaian terbaik. Terdapat berbagai metode yang dapat diterapkan dalam Sistem Pendukung Keputusan dan salah satunya adalah metode *Multi-Objective Optimization by Ratio Analysis* (MOORA). Metode ini menjadi pilihan yang sangat relevan untuk meningkatkan efisiensi, objektivitas dalam pengukuran kinerja *sales* pada PT Panca Niaga Jaya Lestari.

METODE

Kerangka Kerja Penelitian: Gambar tersebut menunjukkan alur metodologi pengembangan sistem yang dimulai dari tahap identifikasi masalah untuk menentukan permasalahan utama yang akan diselesaikan, kemudian dilanjutkan dengan studi literatur guna mengumpulkan referensi dan teori pendukung. Setelah itu dilakukan pendekatan metode sebagai dasar pemilihan teknik yang digunakan, diikuti dengan analisa sistem untuk memahami kebutuhan dan kondisi sistem saat ini. Tahap berikutnya adalah perancangan sistem sebagai blueprint solusi yang akan dibangun, kemudian masuk ke pembangunan dan pengujian sistem untuk memastikan sistem berjalan sesuai kebutuhan. Terakhir, dilakukan implementasi sistem agar dapat digunakan secara nyata dalam operasional.



Tabel 1. Kerangka Kerja Penelitian

Sistem Pendukung Keputusan

Sistem Pendukung Keputusan (SPK) adalah suatu sistem yang dibuat untuk menunjang proses pengambilan keputusan dalam sebuah organisasi atau konteks tertentu. Sistem ini memanfaatkan berbagai metode dan pendekatan untuk menghimpun, menganalisis, serta menyajikan informasi yang dibutuhkan, sehingga keputusan yang diambil dapat menjadi lebih efektif dan efisien [4].

MOORA (Multi-Objective Optimization on the basis of Ratio Analysis)

MOORA (Multi-Objective Optimization on the basis of Ratio Analysis) adalah sebuah metode pengambilan keputusan yang digunakan untuk menentukan alternatif paling optimal dari sejumlah pilihan, dengan mempertimbangkan berbagai kriteria atau tujuan yang beragam.

Metode MOORA memiliki beberapa tahapan yaitu, sebagai berikut [5]:

Inisialisasi kriteria, sub kriteria dan alternatif

Membuat Matriks Keputusan

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & x_{13} \\ x_{21} & x_{22} & x_{23} \\ x_{m1} & x_{mi} & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Keterangan :

Xij : Matriks Keputusan alternatif i pada kriteria j

i : Alternatif (baris)

j : Atribut atau kriteria (kolom)

n : Jumlah atribut / kriteria

m : Jumlah Alternatif / baris

Menentukan Normalisasi Matriks Keputusan

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x^2_{ij}}} \quad (2)$$

Keterangan :

r_{ij} : nilai normalisasi alternatif ke-i terhadap kriteria ke-j

Menentukan Normalisasi terbobot

$$Y_{ij} = w_j \times r_{ij} \quad (3)$$

w_j : bobot untuk kriteria ke- j

Penentuan Nilai *Rangking* dari Hasil Perhitungan (Y_i)

$$Y_i = \sum_{Y_{ij}}(benefit) - \sum_{Y_{ij}}(cost) \quad (4)$$

Hypertext Preprocessor (PHP)

PHP merupakan bahasa pemrograman yang berfungsi sebagai pelengkap HTML dan memungkinkan pengembangan aplikasi dinamis yang mampu mengelola serta memproses data. Seluruh sintaks PHP dijalankan di sisi server, sedangkan pengguna hanya menerima output akhirnya melalui browser.

Teknik Pengumpulan Data

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Metode kuantitatif merupakan pendekatan analisis data yang digunakan ketika kesimpulan yang dihasilkan dapat dibuktikan melalui angka serta perhitungan matematis yang berkaitan dengan analisis penelitian. Metode ini sering disebut sebagai metode tradisional karena telah lama diterapkan dan menjadi kebiasaan dalam dunia penelitian.

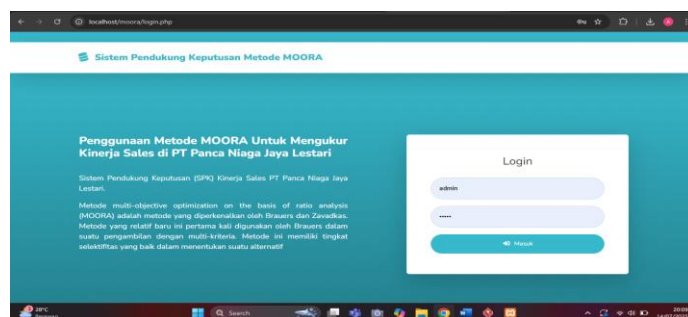
Analisis Kebutuhan Sistem

Analisis kebutuhan data untuk sistem pendukung keputusan penggunaan metode MOORA untuk mengukur kinerja sales di PT Panca Niaga Jaya Lestari. Pengumpulan

data sales yang berisikan 4 kriteria dalam memberikan penilaian sesuai dengan kinerja sales di PT Panca Niaga Jaya Lestari dan terdiri dari 9 data sampel dalam penilaian yang dilakukan pihak PT Panca Niaga Jaya Lestari.

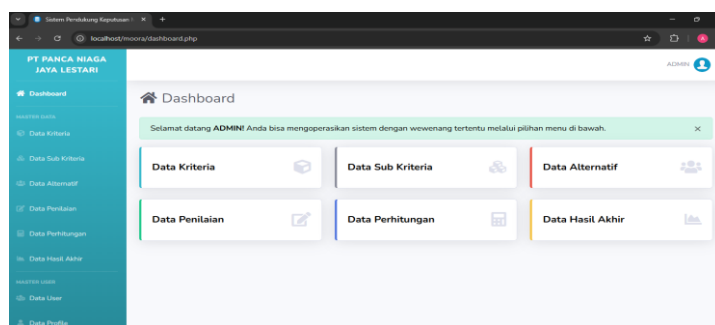
HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap ini merupakan pembuatan perangkat lunak yang disesuaikan dengan perancangan atau desain sistem yang telah dibuat. Aplikasi yang dibuat akan diterapkan berdasarkan kebutuhan. Pertama, tampilan halaman *login* merupakan antarmuka awal yang digunakan oleh pengguna untuk masuk ke dalam sistem. Halaman ini terdiri dari *form* yang berisi kolom *input* untuk *username* dan *password*.



Gambar 2. Halaman Login

Kedua, tampilan *dashboard administrator / supervisor* adalah antarmuka khusus yang hanya dapat diakses oleh pengguna dengan hak akses *admin*. Halaman ini biasanya menampilkan menu navigasi untuk mengelola data, seperti data kriteria, alternatif, penilaian, pengguna, dan hasil perhitungan. Berikut adalah tampilan *form Dashboard* penggunaan metode MOORA untuk mengukur kinerja *sales* di PT Panca Niaga Jaya Lestari :



Gambar 3. Halaman Dashboard

Ketiga, *form* alternatif pada seleksi panwaslu kecamatan di bawah kabupaten asahan memiliki 4 kolom yaitu nomor, kode alternatif, nama alternatif dan aksi untuk ubah atau hapus data alternatif yang telah diinputkan. Berikut tampilan *form* alternatif

pada penggunaan metode MOORA untuk mengukur kinerja sales di PT Panca Niaga Jaya Lestari.

No	Kode Alternatif	Nama	Alamat	Aksi
1	A1	Fahri	Jl. Maria Uffa Santoso, Mutiara	[Edit] [Hapus]
2	A2	Irvan Syahputra	Jl. Batu Asah Lk III, Sidodadi	[Edit] [Hapus]
3	A3	Zain Ikhwan	Jl. Merpati, Gambir Baru	[Edit] [Hapus]
4	A4	Febriansyah	Dsn X Perhutani Sitau, Pulo Bandring	[Edit] [Hapus]
5	A5	Hariono	Sel Sitau Timur	[Edit] [Hapus]
6	A6	Ismail Hasan	Jl. Sisingamangaraja, Kisaran Barat	[Edit] [Hapus]
7	A7	Muhamad Elfahri	Jl. Batu Asah Lk III, Sidodadi	[Edit] [Hapus]
8	A8	Indra Hermawan	Jl. Gergaji Lk IV, Sidodadi	[Edit] [Hapus]
9	A9	Afril Handoko	Jl. Sawo, Sentang	[Edit] [Hapus]

Gambar 4. Tampilan *Form* Alternatif

Keempat, Halaman data kriteria menampilkan daftar kriteria yang digunakan dalam proses penilaian yang berisi kode kriteria, nama kriteria, bobot, dan *type* kriteria (*benefit* atau *cost*).

No	Kode Kriteria	Nama Kriteria	Type	Bobot	Cara Penilaian	Aksi
1	C1	Kedisiplinan	Benefit	0.2	Pilihan Sub Kriteria	[Edit] [Hapus]
2	C2	Kerja Sama Tim	Benefit	0.2	Pilihan Sub Kriteria	[Edit] [Hapus]
3	C3	Jumlah Penjualan	Benefit	0.4	Pilihan Sub Kriteria	[Edit] [Hapus]
4	C4	Masa Kerja	Benefit	0.2	Pilihan Sub Kriteria	[Edit] [Hapus]

Gambar 5. Tampilan *Form* Kriteria

Kelima, Halaman data subkriteria menampilkan rincian dari setiap kriteria utama yang digunakan dalam penilaian. Data ditampilkan dalam bentuk tabel yang mencakup informasi seperti nama kriteria induk, nama subkriteria, dan nilai bobot masing-masing subkriteria.

No	Nama Sub Kriteria	Bobot	Aksi
1	Absen 0 - 4 hari	5	[Edit] [Hapus]
2	Absen 5 - 8 hari	4	[Edit] [Hapus]
3	Absen 10 - 19 hari	3	[Edit] [Hapus]
4	Absen 20 - 29 hari	2	[Edit] [Hapus]
5	Absen > 30 hari	1	[Edit] [Hapus]

No	Nama Sub Kriteria	Bobot	Aksi
1	Selalu aktif berkomunikasi dan membangun kerja sama tim	5	[Edit] [Hapus]
2	Sering berkomunikasi	4	[Edit] [Hapus]
3	Berkomunikasi saat dibutuhkan	3	[Edit] [Hapus]
4	Sering berkomunikasi	2	[Edit] [Hapus]
5	Tidak mau berkomunikasi	1	[Edit] [Hapus]

Gambar 6. Tampilan *Form* Sub Kriteria

No	Nama Sub Kriteria	Nilai	Aksi
1	> 3000 karton	5	[Edit] [Hapus]
2	2000 - 2999 karton	4	[Edit] [Hapus]
3	1000 - 1999 karton	3	[Edit] [Hapus]
4	500 - 999 karton	2	[Edit] [Hapus]
5	< 500 karton	1	[Edit] [Hapus]

No	Nama Sub Kriteria	Nilai	Aksi
1	> 5 tahun	5	[Edit] [Hapus]
2	3 - 5 tahun	4	[Edit] [Hapus]
3	1 - 2 tahun	3	[Edit] [Hapus]
4	6 bulan - < 1 tahun	2	[Edit] [Hapus]
5	< 6 bulan	1	[Edit] [Hapus]

Gambar 7. Tampilan *Form* Sub Kriteria

Keenam, Halaman Data Penilaian menampilkan daftar nilai setiap alternatif berdasarkan kriteria yang ada. *Admin* dapat mengedit penilaian melalui *popup form* yang memuat pilihan nilai untuk tiap kriteria, lalu menyimpannya dengan tombol *Update*.

Edit Penilaian

- (C1) Kedisiplinan: Absen 5 - 9 hari
- (C2) Kerja Sama Tim: Sering berkomunikasi
- (C3) Jumlah Penjualan: > 3000 karton
- (C4) Masa Kerja: 3 - 5 tahun

[Batal] [Update]

Gambar 8. Tampilan *Form* Penilaian

Ketujuh, Halaman Data Perhitungan menampilkan hasil proses perhitungan metode MOORA, mulai dari normalisasi, pembobotan, hingga perolehan nilai akhir (Y_i) untuk setiap alternatif.

No	Kode Alternatif	Nama Alternatif	C1	C2	C3	C4
1	A1	Fahri	Absen 5 - 9 hari	Sering berkomunikasi	> 3000 karton	3 - 5 tahun
2	A2	Irvan Syahputra	Absen 5 - 9 hari	Selalu aktif berkomunikasi dan mendukung kerja sama tim	500 - 999 karton	1 - 2 tahun
3	A3	Zain Ikhwan	Absen 0 - 4 hari	Sering berkomunikasi	2000 - 2999 karton	3 - 5 tahun
4	A4	Febriansyah	Absen 5 - 9 hari	Berkomunikasi saat dibutuhkan	> 3000 karton	1 - 2 tahun
5	A5	Hariono	Absen 0 - 4 hari	Sering berkomunikasi	> 3000 karton	3 - 5 tahun
6	A6	Ismail Hasan	Absen 0 - 4 hari	Selalu aktif berkomunikasi dan mendukung kerja sama tim	> 3000 karton	1 - 2 tahun
7	A7	Muhamad Elfahri	Absen 5 - 9 hari	Sering berkomunikasi	500 - 999 karton	1 - 2 tahun
8	A8	Indra Hermawan	Absen 5 - 9 hari	Berkomunikasi saat dibutuhkan	> 3000 karton	3 - 5 tahun
9	A9	Atris Handoko	Absen 0 - 4 hari	Selalu aktif berkomunikasi dan mendukung kerja sama tim	> 3000 karton	3 - 5 tahun

Gambar 9. Tampilan *Form* Perhitungan

menyusun matriks keputusan (X) berdasarkan hasil penilaian alternatif terhadap masing-masing kriteria.

No	Kode Alternatif	Nama Alternatif	C1	C2	C3	C4
1	A1	Fahri	4	4	5	4
2	A2	Irvan Syahputra	4	5	2	3
3	A3	Zain Ikhwan	5	4	4	4
4	A4	Febriansyah	4	3	5	3
5	A5	Hariono	5	4	5	4
6	A6	Ismail Hasan	5	5	5	3
7	A7	Muhamad Elfahri	4	4	2	3
8	A8	Indra Hermawan	4	3	5	4
9	A9	Afril Handoko	5	5	5	4

C1 (Benefit)	C2 (Benefit)	C3 (Benefit)	C4 (Benefit)
0.2	0.2	0.4	0.2

Gambar 10. Tampilan *Form* Perhitungan Matriks Keputusan (X)

Setelah nilai dalam matriks keputusan dinormalisasi, langkah selanjutnya adalah mengalikan hasil normalisasi dengan bobot dari masing-masing kriteria.

No	Kode Alternatif	Nama Alternatif	C1	C2	C3	C4
1	A1	Fahri	0.0596	0.0638	0.1516	0.0743
2	A2	Irvan Syahputra	0.0596	0.0798	0.0606	0.0557
3	A3	Zain Ikhwan	0.0745	0.0638	0.1213	0.0743
4	A4	Febriansyah	0.0596	0.0479	0.1516	0.0557
5	A5	Hariono	0.0745	0.0638	0.1516	0.0743
6	A6	Ismail Hasan	0.0745	0.0798	0.1516	0.0557
7	A7	Muhamad Elfahri	0.0596	0.0638	0.0606	0.0557
8	A8	Indra Hermawan	0.0596	0.0479	0.1516	0.0743
9	A9	Afril Handoko	0.0745	0.0798	0.1516	0.0743

Gambar 11. Tampilan *Form* Perhitungan Matriks Ternormalisasi Terbobot

Langkah terakhir adalah mengurutkan alternatif berdasarkan nilai Y_i . Alternatif dengan nilai Y_i tertinggi akan mendapatkan peringkat terbaik, dan seterusnya.

No	Kode Alternatif	Nama Alternatif	Maximun (C1 C2 C3 C4)	Minimum ()	Yi = Max - Min
1	A1	Fahri	0.3493	0	0.3493
2	A2	Irvan Syahputra	0.2557	0	0.2557
3	A3	Zain Ikhwan	0.3339	0	0.3339
4	A4	Febriansyah	0.3148	0	0.3148
5	A5	Hariono	0.3642	0	0.3642
6	A6	Ismail Hasan	0.3616	0	0.3616
7	A7	Muhamad Elfahri	0.2397	0	0.2397
8	A8	Indra Hermawan	0.3334	0	0.3334
9	A9	Afril Handoko	0.3802	0	0.3802

Gambar 12. Tampilan Data Perhitungan (Y_i)

Kedelapan, pada Halaman Data Hasil Akhir ditampilkan nilai preferensi (Y_i) beserta peringkat masing-masing alternatif yang diperoleh dari hasil perhitungan menggunakan metode MOORA.

No	Kode Alternatif	Nama Alternatif	Nilai Yi	Rank
1	A9	Afril Handoko	0.3802	1
2	A5	Hariono	0.3642	2
3	A6	Ismail Hasan	0.3616	3
4	A1	Fahri	0.3493	4
5	A3	Zain Ikhwan	0.3339	5
6	A8	Indra Hermawan	0.3334	6
7	A4	Febriansyah	0.3148	7
8	A2	Irvan Syahputra	0.2557	8
9	A7	Muhamad Elfahri	0.2397	9

Gambar 13. Tampilan *Form* Hasil Data Akhir

Langkah akhir, tampilan *form* data laporan hasil akhir penggunaan metode MOORA untuk mengukur kinerja *sales* di PT Panca Niaga Jaya Lestari.

PT. PANCA NIAGA JAYA LESTARI
 Jl. Maranili No. 04, Kal. Mekar Baru, Kecamatan Kisaran Barat
 Telp: (061) 1234567 | Email: info@pancaniaga.co.id

Laporan Hasil Pengukuran Kinerja Sales di PT Panca Niaga Jaya Lestari Periode November 2024 - Januari 2025

No	Kode Alternatif	Nama Alternatif	Nilai Yi	Rank
1	A9	Afril Handoko	0.3802	1
2	A5	Hariono	0.3642	2
3	A6	Ismail Hasan	0.3616	3
4	A1	Fahri	0.3493	4
5	A3	Zain Ikhwan	0.3339	5
6	A8	Indra Hermawan	0.3334	6
7	A4	Febriansyah	0.3148	7
8	A2	Irvan Syahputra	0.2557	8
9	A7	Muhamad Elfahri	0.2397	9

Kisaran, 17-07-2025
 Manager PT Panca Niaga Jaya Lestari.

Gambar 14. Tampilan Laporan Hasil Akhir

SIMPULAN

Hasil dari sistem yang menggunakan metode MOORA menunjukkan tingkat kesesuaian dan konsistensi yang baik dalam proses penilaian kinerja sales. Berdasarkan hasil perhitungan, Afril Handoko memperoleh peringkat tertinggi dengan nilai akhir 0,3802, yang menunjukkan bahwa sistem mampu mengidentifikasi kinerja terbaik secara objektif. Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan (SPK) yang dikembangkan dengan metode MOORA terbukti mampu melakukan proses perhitungan dan perankingan secara sistematis, terukur, dan berdasarkan kriteria yang telah ditentukan oleh perusahaan, seperti kedisiplinan, kerja sama tim, jumlah penjualan, dan masa kerja. Selain itu, sistem ini juga membantu mengurangi tingkat subjektivitas dalam penilaian yang sebelumnya dilakukan secara manual, sehingga hasil evaluasi menjadi lebih adil dan transparan. Dengan adanya sistem ini, proses pengambilan keputusan oleh pihak manajemen menjadi lebih cepat dan akurat. Secara keseluruhan, penerapan metode MOORA dalam SPK ini memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan efektivitas, efisiensi, serta kualitas evaluasi kinerja sales di perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Cecep Abdul Cholik, “Teknologi Informasi, ICT,” *J. Fak. Tek.*, vol. 2, no. 2, pp. 39–46, 2021.
- [2] J. Kesehatan and M. Jktm, “HUBUNGAN TEKANAN KERJA DENGAN KEPUASAN GAJI Jurnal Kesehatan dan Teknologi Medis (JKTM),” vol. 06, no. 03, pp. 110–117, 2024.
- [3] P. P. N. J. Lestari, *Data Sales PT Panca Niaga Jaya Lestari*. Kisaran, 2025.
- [4] A. Iskandar, “Sistem Pendukung Keputusan dalam Rekomendasi Penentuan Prioritas Program Pembangunan Daerah menerapkan Simple Additive Weighting,” *J. Comput. Syst. Informatics*, vol. 4, no. 3, pp. 649–654, 2023, doi: 10.47065/josyc.v4i3.3462.
- [5] H. H. Setyawan, “Penerapan Metode MOORA pada Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Crew Rahwana Wedding Organizer Berbasis Website,” no. 1, 2025.
- [6] A. Alatas, R. Mumpuni, and A. Lina Nurlaili, “SPK Penilaian Kinerja Untuk Kenaikan Jabatan Pegawai Menggunakan Metode Moora,” *J. Inform. dan Sist. Inf.*, vol. 2, no. 2, pp. 171–180, 2021, doi: 10.33005/jifosi.v2i2.358.
- [7] Marimin, *Sistem Pendukung Pengambilan Keputusan dan Sistem Pakar*. Bogor: PT Penerbit IPB Press, 2021.
- [8] E. Effendy, E. A. Siregar, P. C. Fitri, and I. A. S. Damanik, “Mengenal Sistem Informasi Manajemen Dakwah (Pengertian Sistem, Karakteristik Sistem),” *J. Pendidik. dan Konseling*, vol. 5, no. 2, pp. 4343–4349, 2023.
- [9] F. Fachruddin, M. Syukri, A. Maulidya, and D. Syahputra, “Klasifikasi Sistem dan Hubungan sebagai Inti dari Sistem,” *Transform. Manag. Journal Islam. Educ. Manag.*, vol. 3, no. 2, pp. 535–542, 2023, doi: 10.47467/manageria.v3i2.3182.
- [10] A. Oktaviyana, “Analisis Dan Pengembangan Sistem Informasi Manajemen,” *Circ. Arch.*, 2023, [Online]. Available: <http://circle-archive.com/index.php/carc/article/view/21%0Ahttp://circle-archive.com/index.php/carc/article/download/21/16>