

ABSTRAK

Penelitian bertujuan memudahkan para pemimpin tim manajer penjualan di dalam mengukur faktor produktifitas manajer penjualan menggunakan analisis metoda *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan menentukan penilaian kinerja tim manajer penjualan dengan menggunakan analisis metoda *Objective Matrix* (OMAX). Hasil penelitian dari analisis menggunakan metoda AHP menunjukan faktor produktifitas yang cukup signifikan pada penjumlahan dalam persentase kepentingan variabel kemampuan dan variabel perilaku lebih besar dibandingkan variabel kinerja dan hasil penelitian dari analisis metoda OMAX menunjukan evaluasi kinerja manajer penjualan yang memiliki indeks kinerja positif lebih besar secara persentase dengan nilai kinerja total di atas nilai kinerja rata – rata.

Kata kunci: produktifitas, kinerja, manajer penjualan

ABSTRACT

The research aims to facilitate sales manager team leaders in measuring sales manager productivity factors using the *Analytical Hierarchy Process* (AHP) and determining the performance appraisal of the sales manager team using the *Objective Matrix* (OMAX). The results of the analysis using the AHP method show that the productivity factor is quite significant in the sum in proportion to the importance of the ability variable and behavior variable is greater than the performance variable and the results of the OMAX method show that the performance evaluation of sales managers has a greater positive performance index in proportion to the value total performance above the average performance value.

Keywords: productivity, performance, salesperson