

**SISTEM PAKAR UNTUK MENGETAHUI
TINGKAT DEPRESI SALES PADA SUATU PERUSAHAAN
DALAM MEMENUHI TARGET PENJUALAN
MENGUNAKAN METODE FUZZY TSUKAMOTO**

1. Fadli NIM. 13111068, email : fadlimuhammad0423@gmail.com
2. A. Sidiq Purnomo, S.Kom., M.Eng. NIDN. 0511078701, email : sidiq@mercubuana-yogya.ac.id

ABSTRAK

Sales adalah suatu pekerjaan yang mempunyai tugas untuk menjual produk dengan suatu target tertentu yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Adanya target dari perusahaan membuat sales sangat membebani kemampuan dalam menyelesaikan pekerjaannya, yang akhirnya dapat mengganggu kondisi sosial dan mental sales. Gangguan mental yang paling sering ditemukan pada sales adalah depresi. Tujuan penelitian ini yaitu mendesain sistem pakar untuk menentukan tingkat depresi sales suatu perusahaan dalam memenuhi target penjualan menggunakan metode *fuzzy tsukamoto*.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *fuzzy tsukamoto*. Subjek dalam penelitian ini adalah 30 responden yang bekerja sebagai *Sales*. Teknik pengumpulan data menggunakan *ZSDS (Zung Self-rating Depression Scale)*. Sebanyak 30 data responden digunakan untuk menguji kinerja sistem pakar ini. Pengujian dilakukan dengan membandingkan hasil perhitungan pakar dengan perhitungan menggunakan metode *fuzzy tsukamoto*.

Hasil dari pengujian tersebut disimpulkan bahwa dari 30 data responden yang diteliti terdapat 27 orang yang sesuai dan 3 orang tidak sesuai maka dapat diperoleh kinerja hasil sistem sebesar 80%.

Kata Kunci: Depresi, Sales, Sistem Pakar, *Fuzzy Tsukamoto*