

ABSTRAK

MUH HUSAIN DARWIS, 2023. Penerapan *Code Of Conduct* Sebagai Sarana Internal Untuk Menilai Kinerja Sales Force Di PT. Telkom Datel Gowa. Skripsi. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing Oleh: Dg Maklassa dan Syarifuddin Sulaiman.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian bersifat kualitatif dengan tujuan untuk mengetahui Penerapan *Code Of Conduct* di PT. Telkom Datel Gowa dalam penilaian kinerja *sales force*. Data yang diperoleh merupakan hasil wawancara dari *sales force* 3 (tiga) orang dan staf 2 (dua) orang. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi yang dimana penulis melihat langsung keadaan dilapangan. Berdasarkan pendeksripsian pada hasil penelitian bahwa *sales force* dalam penerapannya memiliki sikap penerapan *personal branding*, memiliki integritas mengetahui tugas dan tanggung jawab apa yang wajib dan tidak diperbolehkan baik secara persiapan dan penutupan penawaran produk, memiliki responsibilitas terhadap sesama, menerima dan memberi kritik secara baik. *Sales force* tentunya membutuhkan *code of conduct* sebagai pedoman mengingat *sales force* adalah garda terdepan karena berhadapan langsung dengan pelanggan agar kinerja *sales force* dapat terpenuhi dengan produktivitas yang baik serta menciptakan lingkungan yang positif.

Kata Kunci: Penerapan *Code Of Conduct*, Kode etik, Kinerja