

Lead Management System Sales Dengan Simple Additive Weighting (SAW)

A W Setiyanto¹, A S Purnomo²

^{1,2}Program Studi Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta

E-mail: ¹arifsetiyanto90@gmail.com, ²sidiq@mercubuana-yogya.ac.id

Abstrak. *Database* menjadi salah satu sarana yang digunakan dalam penyimpanan data, dimana dalam pengembangannya *database* dapat digunakan untuk mengolah data tersimpan sehingga membantu manusia dalam mempermudah pemrosesan data yang lebih efisien, terstruktur dan akurat. Pada perusahaan bidang perbankan, teknologi merupakan sebuah kunci untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Salah satu divisi penting dalam perusahaan perbankan adalah divisi Sales. *Daily activity* dan data penjualan produk yang dihimpun dapat digunakan untuk memberikan penilaian terhadap Sales yang memiliki kinerja terbaik. Agar dapat membuat keputusan yang tepat dalam penelitian ini maka menggunakan metode *Lead Management System Sales* dengan Metode *Simple Additive Weighting (SAW)*. Berdasarkan data uji sebanyak 50 data, baik dengan hasil perhitungan sistem dan kondisi yang berjalan diperoleh kesesuaian sebanyak 46 penilaian sales dengan prosentase sebesar 92% dan tidak sesuai sebanyak 5 penilaian sales dengan prosentase 8%.

Kata kunci: *SPK, Lead Management System, Sales, Simple Additive Weighting, SAW*

Abstract. The database is one of the means used in data storage, where in its development the database can be used to process stored data so that it helps humans to make data processing more efficient, structured and accurate. In banking companies, technology is a key to improving company performance. One of the important divisions in a banking company is the Sales division. Daily activity and product sales data collected can be used to provide an assessment of the sales who have the best performance. In order to make the right decisions in this study, the Sales Lead Management System method is used with the Simple Additive Weighting (SAW) Method. Based on the test data as many as 50 data, both with the results of the calculation of the system and the running conditions, the conformity of 46 sales assessments was obtained with a percentage of 92% and not according to 5 sales assessments with a percentage of 8%.

Keywords: *DSS, Lead Management System, Sales, Simple Additive Weighting, SAW*

1. Pendahuluan

Pada era revolusi industri 4.0 perkembangan semakin pesat dalam bidang teknologi dan komputerisasi demi tercapainya efektifitas dan efisiensi dalam semua aspek. Dalam pembuatan suatu sistem diperlukan pendekatan secara analisis dan perancangan sistem agar terciptanya suatu solusi terstruktur untuk menyelesaikan permasalahan yang ada didalam dunia teknologi informasi.

Pesatnya perkembangan teknologi saat ini, menjadikan banyak teknologi canggih bermunculan untuk membantu dalam setiap aspek kehidupan manusia. Masuknya teknologi juga mempermudah serta memperluas penyebaran informasi ke segala penjuru. Database, menjadi salah satu sarana yang digunakan dalam penyimpanan data, dimana dalam pengembangannya database dapat digunakan untuk penambahan data baru, mengubah serta menghapus data yang telah ada dan menghubungkan setiap data yang tersimpan sehingga membantu manusia dalam mempermudah pemrosesan data yang lebih efisien, terstruktur dan akurat.

Pada perusahaan bidang perbankan, teknologi merupakan sebuah kunci untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Salah satu divisi penting dalam perusahaan perbankan adalah divisi Sales. Sales memiliki peran penting karena merupakan garda terdepan dalam menghimpun nasabah. Dalam kesehariannya Sales memiliki mobilitas yang tinggi sehingga jarang berada di kantor. Dengan kondisi tersebut bagi kepala unit memerlukan sebuah sistem untuk memantau *daily activity* para Sales dibawahnya. Dengan sistem tersebut kepala unit kerja dapat memonitor prospek yang dilakukan oleh Sales dibawahnya. Dari data yang dihimpun pada sistem tersebut juga dapat digunakan untuk memberikan penilaian terhadap Sales serta digunakan juga sebagai bahan untuk mengambil sebuah kebijakan agar relevan dengan hal-hal yang dihadapi di lapangan.

Penelitian ini bertujuan merancang prototipe sistem yang dapat memanajemen data prospek nasabah, memantau aktivitas Sales dan menentukan penilaian Sales dengan kinerja terbaik. Selain itu juga bertujuan dapat mengimplementasikan metode *Simple Additive Weighting* (SAW) untuk memudahkan pimpinan Bank Mandiri KC Yogyakarta UGM dalam pengambilan keputusan terhadap penilaian Sales.

Berbagai penelitian juga telah dilakukan, beberapa yang dijadikan rujukan dalam penelitian ini seperti, penelitian mengenai kinerja karyawan menggunakan *Simple Additive Weighting* (SAW). Kriteria penilaian yang digunakan dalam penilaian ada 5 yaitu, penilaian umum, tingkat kehadiran, tingkat pendidikan, unsur penunjang dan pengembangan diri. Dalam penelitian lainnya mengenai kinerja karyawan dengan metode yang sama, digunakan 6 kriteria penilaian yaitu presensi, ketepatan waktu, kreatifitas, target, pelanggaran dan kerjasama yang berpengaruh terhadap reward yang diterima karyawan [1] [2].

Selanjutnya penelitian mengenai penerimaan karyawan. Dalam penelitian digunakan 8 kriteria penialain, yaitu pendidikan, penampilan, pengalaman kerja, wawancara, test, usia, stasus dan alamat. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa semakin banyak alternatif (calon karyawan baru) dan penggunaan kriteria yang lebih spesifik, maka sistem akan menghasilkan nilai dari proses penyeleksian yang lebih akurat [3].

Selanjutnya penelitian mengenai rekomendasi pemilihan SMA swasta yang juga menggunakan SAW (*Simple Additive Weighting*). Berdasarkan hasil pengujian fungsional menggunakan *equivalence partitioning* menunjukan bahwa sistem telah sesuai kebutuhan pengguna, selanjutnya hasil pengujian non fungsional termasuk dalam kategori "Sangat Baik" dengan rata - rata nilai 81% [4].

Selanjutnya penelitian mengenai pengajuan kredit, dalam peneitian ini dibahas mengenai pengajuan kredit di Bank BPD DIY, metode yang digunakan *Simple Additive Weighting* (SAW). Dalam penelitian ini digunakan 4 kriteria penilaian yaitu Gaji, *Income Lain*, *BI Checking*, dan Agunan/Jaminan. Hasil dari penelitian ini diperoleh tingkat kesesuaian sebesar 90% [5].

Selanjutnya penelitian mengenai pemilihan asisten, dalam penelitian ini dibahas mengenai penilaian asisten menggunakan 7 kriteria penilaian, yaitu IPK, nilai praktikum, nilai matakuliah, semester, pengalaman organisasi, pengalaman menjadi asisten, dan rekomendasi. Metode yang digunakan adalah FMADM dengan SAW. Hasil dari penelitian ini memiliki tingkat kesesuaian 100% [6].

Selanjutnya penelitian mengenai penilaian guru berprestasi. Metode yang digunakan adalah *Simple Additive Weighting* (SAW). Kriteria yang digunakan dalam penilaian ada 5 yaitu kedisiplinan, prestasi, tanggung jawab, inisiatif dan presensi. Penelitian dilakukan dengan mencari nilai bobot untuk setiap kriteria, kemudian dilakukan proses perankingan yang menentukan guru berprestasi pada studi kasus tersebut [7].

2. Metode Penelitian

2.1. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dan informasi pada penelitian ini dilakukan dengan dua cara, yaitu melalui metode wawancara terhadap kepada *Branch Manager* dan *Branch Sales Manager* di PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk. KC Yogyakarta UGM, dan pengamatan terhadap bisnis proses yang dilakukan oleh Sales dalam melakukan pengolahan data nasabah prospek sampai dengan proses pencairan pinjaman dan cara penilaian Sales oleh *Branch Sales Manager*.

2.2. Jalan Penelitian

Penelitian sistem diawali dengan melakukan observasi pada sistem penilaian yang berjalan pada perusahaan, menentukan metode, perancangan dengan menyusun alur berjalannya sistem, kebutuhan *hardware* dan *software*, membangun sistem sesuai alur dan metode yang dipilih dan untuk tahap terakhir melakukan validasi hasil perhitungan secara manual dan sistem.

2.2.1. Simple Additive Weighting

Simple Additive Weighting (SAW) disebut juga sebagai metode penjumlahan terbobot. Konsep dasar SAW adalah mencari penjumlahan terbobot dari rating kinerja pada setiap alternatif pada semua atribut. Metode SAW diawali dengan proses normalisasi matriks keputusan (X) ke dalam skala yang dapat dibandingkan dengan semua rating alternatif yang ada, dirumuskan seperti pada Persamaan 1 [8].

$$r_{ij} = \begin{cases} \frac{x_{ij}}{\text{Max } x_{ij}} \\ i \\ \frac{i}{\text{Min } x_{ij}} \\ \frac{i}{x_{ij}} \end{cases} \quad (1)$$

Di mana :

- Rij : Rating kinerja ternormalisasi
- Max : Nilai maksimum dari setiap baris dan kolom
- Min : Nilai minimum dari setiap baris dan kolom
- Xij : Baris dan kolom dari matriks

Di mana rij adalah rating kinerja ternormalisasi dari alternatif Ai pada atribut Cj; i=1,2,...,m dan j=1,2,...,n. Nilai preferensi untuk setiap alternative (Vi) dapat dilihat pada Persamaan 2 [8]:

$$V_i = \sum_{j=1}^n w_j r_{ij} \quad (2)$$

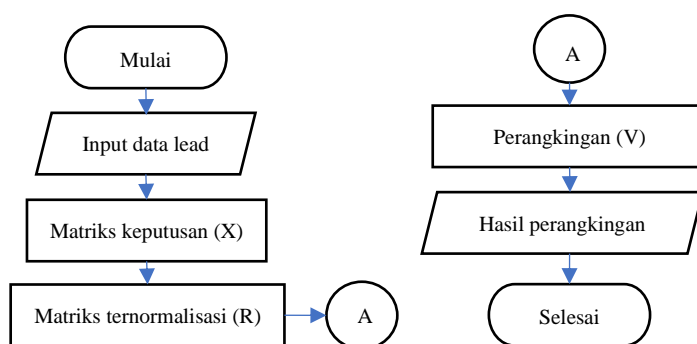
Di mana :

- Vi : Nilai Akhir Alternative
- Wi : Bobot yang telah ditentukan
- Rij : Normalisasi matriks

Nilai Vi yang lebih besar mengindikasikan bahwa alternatif A1 lebih terpilih.

2.2.2. Flowchart

Perancangan sistem digambarkan menggunakan *flowchart*, seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Flowchart Sistem

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Tahap Intelegensi

Dalam penelitian teknik pengumpulan data merupakan faktor terpenting demi keberhasilan penelitian. Hal yang berkaitan dengan bagaimana cara mengumpulkan data, siapa sumber dan alat apa yang digunakan, yaitu observasi di lapangan terkait objek yang diteliti dan studi kepustakaan terkait penyelesaian masalah.

3.2. Tahap Desain

Pada tahap desain akan menguraikan masalah dalam tahap intelegensi, maka dibutuhkan sebuah sistem yang dapat membantu menentukan Sales yang memiliki nilai tertinggi secara cepat, tepat dan mudah. Untuk menentukan Sales dengan kinerja tertinggi dengan pertimbangan kriteria-kriteria yang telah ditentukan. Kriteria untuk kasus penentuan Sales menggunakan metode *Simple Additive Weighting* (SAW). Dalam penyelesaian kasus tersebut, berikut langkah yang harus dilakukan :

1. Menentukan kriteria yang digunakan untuk acuan pengambilan keputusan. Kriteria untuk pengambilan keputusan dan tingkat kepentingan setiap kriteria berdasarkan nilai bobot (W) penentuan nilai Sales tertinggi pada Tabel 1.

Tabel 1. Kriteria dan Bobot

Kode	Jenis Kriteria	Bobot Kepentingan (W)
C1	Jumlah total lead	25%
C2	Jumlah jenis produk yang dijual	25%
C3	Poin pencapaian target	50%

2. Kriteria Jumlah Total Lead (C1)
Kriteria C1 merupakan penjumlahan dari seluruh aktivitas Sales selama satu bulan.
3. Kriteria Jumlah Jenis Produk yang Dijual (C2)
Rating kecocokan pada kriteria ini berupa keragaman jenis produk yang dijual, seperti pada Tabel 2.

Tabel 2. Keterangan Bobot C2

Bobot Kepentingan	Keterangan
1	Satu jenis produk yang dijual
2	Dua jenis produk yang dijual
3	Tiga jenis produk yang dijual

4. Kriteria Pencapaian Target (C3)
Kriteria C3 berisikan perhitungan jumlah poin dari produk yang berhasil di realisasi, seperti pada Tabel 3.

Tabel 3. Keterangan Kriteria C3

Poin	Keterangan
1 poin	Untuk setiap 1 tabungan
1 poin	Untuk setiap per 5 juta pencairan KPR
1 poin	Untuk setiap per 10 juta pencairan KSM

3.3. Tahap Pemilihan

Dalam tahap pemilihan ini akan dilakukan langkah ketiga dari penyelesaian dengan metode MADM dengan SAW, yaitu membuat matriks keputusan berdasarkan kriteria, kemudian melakukan normalisasi matriks berdasarkan persamaan yang disesuaikan dengan jenis atribut sehingga diperoleh matriks ternormalisasi R. Rating keputusan pada setiap alternatif pada kriteria diberikan seperti Tabel 4.

Tabel 4. Rating Keputusan

Alternatif	Kriteria		
	C1	C2	C3
A1	13	3	156
A2	21	2	173
A3	36	3	205

Pengambil keputusan memberikan bobot, berdasarkan tingkat kepentingan masing-masing kriteria yang dibutuhkan sebagai berikut :

$$\text{Vektor bobot : } W = [0.25, 0.25, 0.5]$$

Membuat matriks keputusan X, dibuat dari tabel keputusan sebagai berikut:

$$X = \begin{bmatrix} 13 & 3 & 156 \\ 21 & 2 & 173 \\ 36 & 3 & 205 \end{bmatrix}$$

Proses normalisasi matriks X dihitung dengan menggunakan Persamaan 1.

$$\begin{aligned} r_{11} &= \frac{13}{\max\{13,21,36\}} = \frac{13}{36} = 0.36 & r_{31} &= \frac{156}{\max\{156,173,205\}} = \frac{156}{205} = 0.76 \\ r_{12} &= \frac{21}{\max\{13,21,36\}} = \frac{21}{36} = 0.58 & r_{32} &= \frac{173}{\max\{156,173,205\}} = \frac{173}{205} = 0.84 \\ r_{13} &= \frac{26}{\max\{13,21,36\}} = \frac{36}{36} = 1 & r_{33} &= \frac{205}{\max\{156,173,205\}} = \frac{205}{205} = 1 \\ r_{21} &= \frac{3}{\max\{3,2,3\}} = \frac{3}{3} = 1 \\ r_{22} &= \frac{2}{\max\{3,2,3\}} = \frac{2}{3} = 0.67 \\ r_{23} &= \frac{3}{\max\{3,2,3\}} = \frac{3}{3} = 1 \end{aligned}$$

Hasil normalisasi matriks X menjadi R sebagai berikut:

$$R = \begin{bmatrix} 0.36 & 1 & 0.76 \\ 0.58 & 0.67 & 0.84 \\ 1 & 1 & 1 \end{bmatrix}$$

Selanjutnya dilakukan proses perangkingan menggunakan Persamaan 2 sebagai berikut :

$$V1 = (0.36)(0.25) + (1)(0.25) + (0.76)(0.5) \\ = 0.09 + 0.25 + 0.38 = 0.72$$

$$V2 = (0.58)(0.25) + (0.67)(0.25) + (0.84)(0.5) \\ = 0.145 + 0.335 + 0.42 = 0.9$$

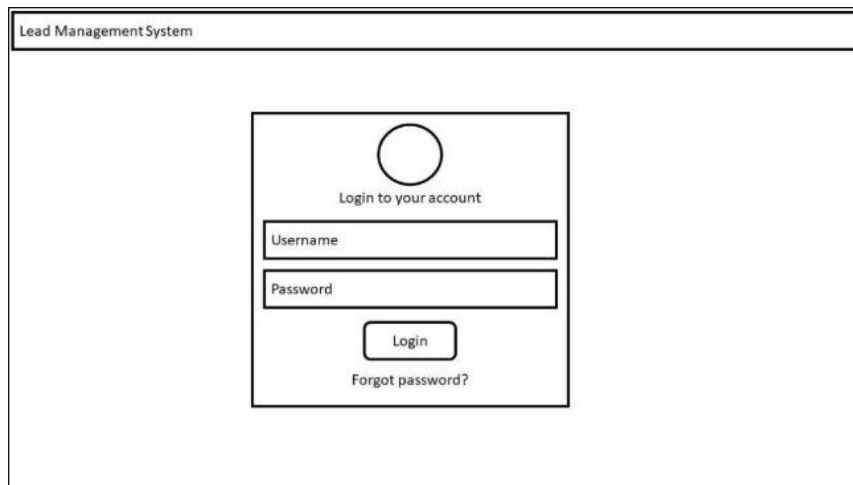
$$V3 = (1)(0.25) + (1)(0.25) + (1)(0.5) \\ = 0.25 + 0.25 + 0.5 = 1$$

Hasil perangkingan diperoleh $V1 = 0.72$; $V2 = 0.9$; dan $V3 = 1$

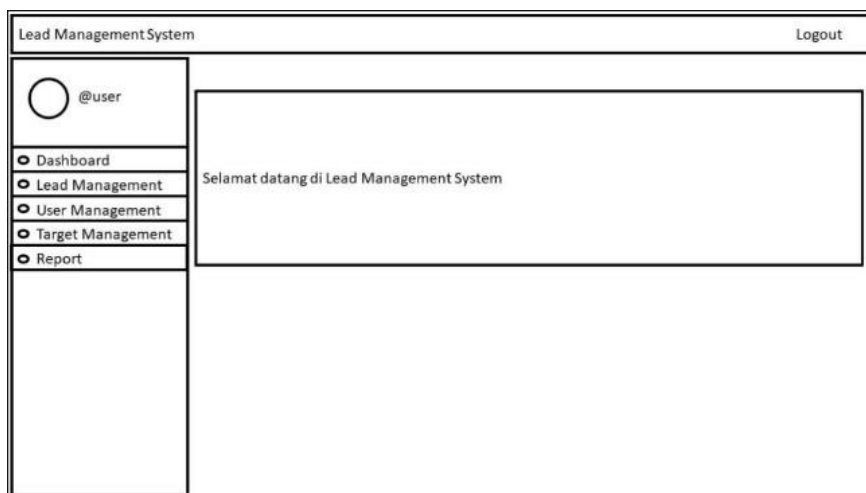
Berdasarkan hasil yang diperoleh pada tersebut selanjutnya akan diurutkan dari nilai terbesar ke yang terkecil.

3.4. Rancangan Antar Muka

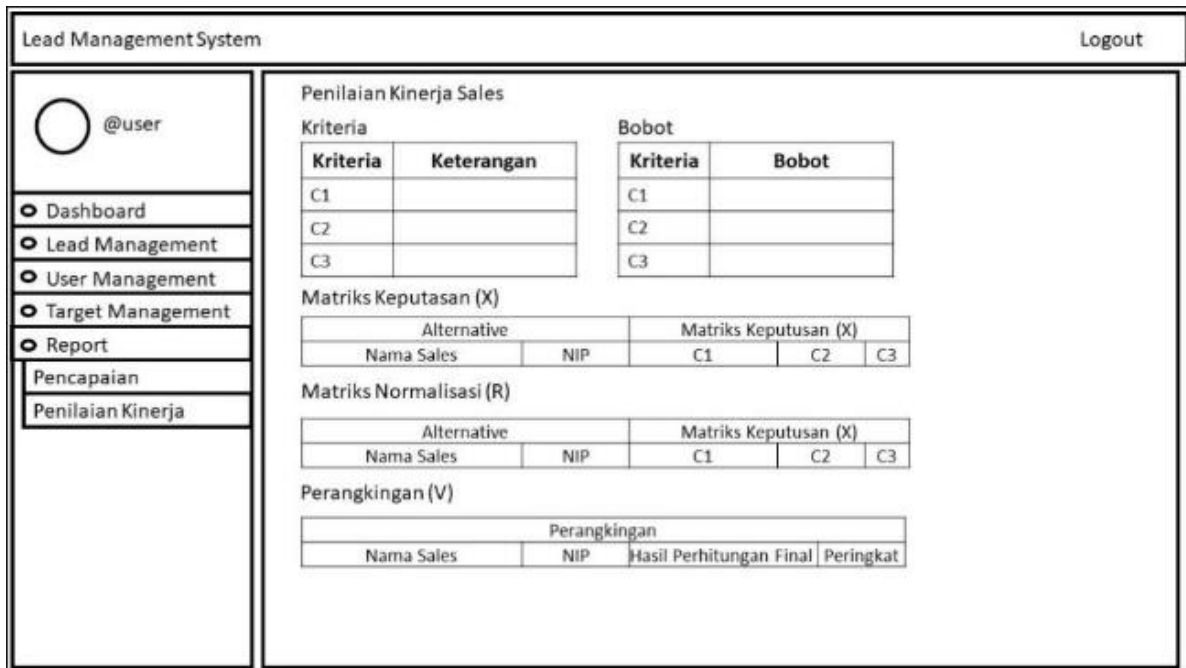
Lead Management System ini memiliki tiga *login* yaitu sebagai menu *Branch Sales Manager*, *Branch Sales Staff* dan *Sales Generalis*. Contoh rancangan antarmuka dapat dilihat pada Gambar 2 sampai dengan Gambar 4.



Gambar 2. Rancangan Halaman *Login*



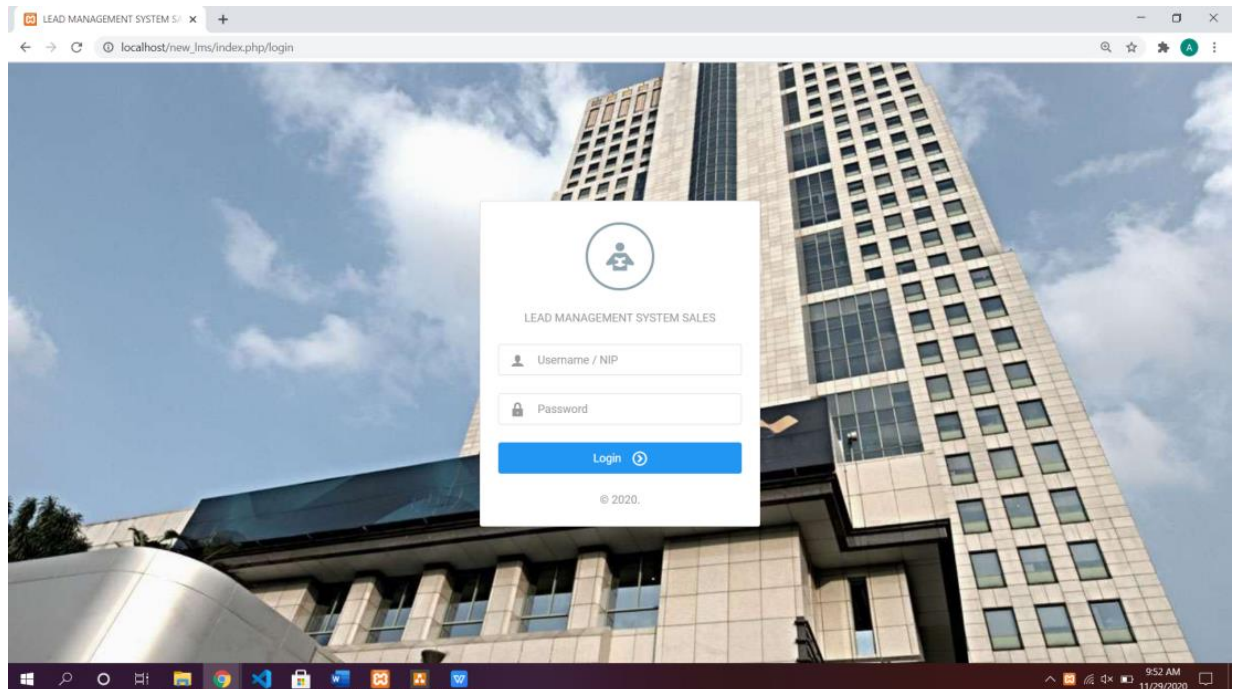
Gambar 3. Rancangan Halaman *Dashboard*



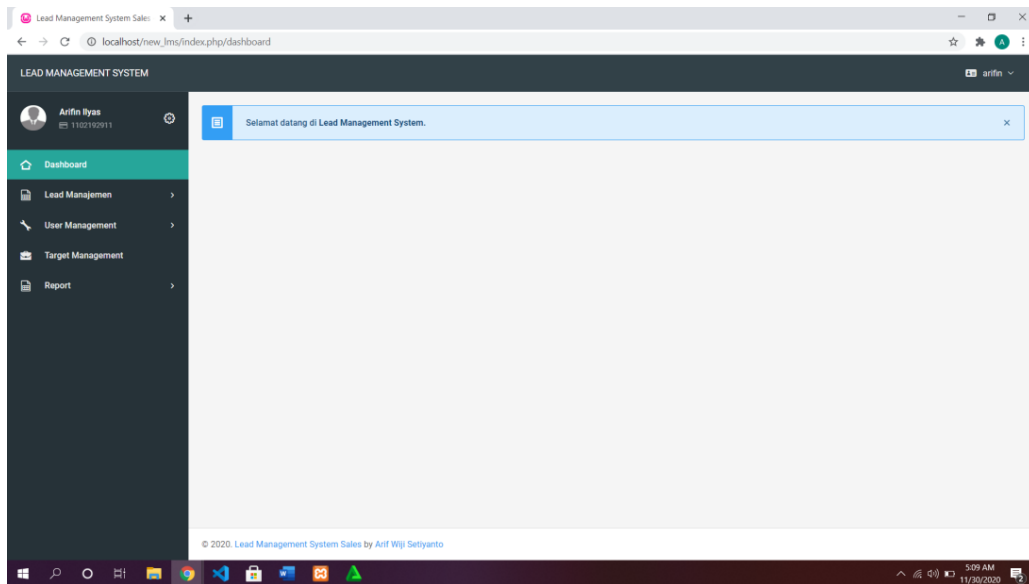
Gambar 4. Rancangan Halaman Penilaian Kinerja

3.5. Implementasi

Halaman *login* digunakan untuk setiap kali masuk ke sistem. *User* harus memasukan *username* / NIP dan *password* untuk bisa masuk ke sistem. Tampilan halaman *login* dapat dilihat pada Gambar 5. Setelah *login* berhasil, maka BSM akan masuk ke halaman utama BSM seperti pada Gambar 6.

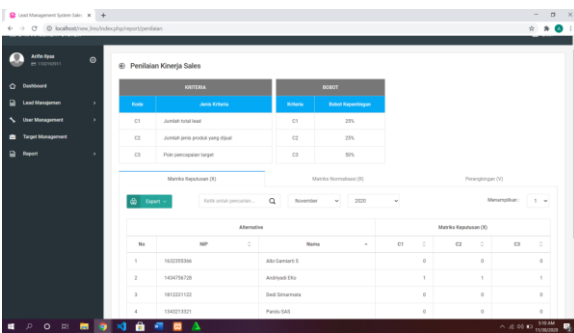


Gambar 5. Halaman Login



Gambar 6. Halaman Dashboard BSM

Halaman penilaian kinerja adalah halaman utama dimana dilakukannya proses perhitungan matriks keputusan (X), matriks ternormalisasi (R), matriks bobot preferensi (W), matriks perangkingan (V), dan akhirnya didapatkan kesimpulan hasil perangkingan Sales dengan kinerja terbaik yang dapat dilihat pada Gambar 7 sampai dengan Gambar 11.



Gambar 7. Halaman Penilaian Kinerja

KRITERIA & BOBOT		
Kode	Jenis Kriteria	Bobot
C1	Jumlah total lead	25 %
C2	Jumlah jenis produk yang dijual	25 %
C3	Poin pencapaian target	50 %

Gambar 8. Bobot Preferensi (W)

Matriks Keputusan (X)		Matriks Ternormalisasi (R)			Perangkingan (V)		
No	Alternatif	C1	C2	C3			
1	143233366	3	2	200			
2	1434758728	5	3	201			
3	1812221532	1	1	60			
4	1343213321	0	0	0			
5	1687236844	3	1	200			
6	1498229823	2	2	1			

Gambar 9. Matriks Keputusan (X)

Matriks Keputusan (X)		Matriks Ternormalisasi (R)			Perangkingan (V)		
No	Alternatif	C1	C2	C3			
1	143233366	0,00	0,07	0,80			
2	1434758728	1,00	1,00	0,88			
3	1812221532	0,20	0,33	0,20			
4	1343213321	0,00	0,00	0,00			
5	1687236844	0,60	0,33	1,00			
6	1498229823	0,40	0,67	0,00			

Gambar 10. Matriks Ternormalisasi (R)

Matriks Keputusan (X)		Matriks Normalisasi (R)		Perangkingan (V)	
Export		Ketik untuk pencarian... Q		Desember	2020
Menampilkan : 1					
Perangkingan					
No	NIP	Nama	Hasil Perhitungan Final	Peringkat	
1	1434756728	Andriyadi Eko	0.94	1	
2	1632355366	Albi Gamiarti S	0.77	2	
3	1687236644	Wisnu Adi	0.73	3	
4	1490239923	Yudi Pranoto	0.27	4	
5	1812221122	Dedi Simarmata	0.23	5	
6	1343213321	Pandu SAS	0.00	6	

Gambar 11. Matriks Perangkingan (V)

4. Pengujian

4.1. Validasi Hasil

Dari 50 data yang telah diujikan, diperoleh kesesuaian sebesar 92% (46 data), dan yang tidak sesuai sebesar 8% (4 data), seperti pada Tabel 5.

Tabel 5. Validasi Hasil

No.	Nama Sales	Kriteria			Metode	Sistem	Validasi
		C1 Jumlah Total Lead	C2 Jumlah Jenis Produk	C3 Jumlah Poin			
1	BCL	25	3	333	Peringkat 1	Peringkat 1	Sesuai
2	AOR	36	3	256	Peringkat 2	Peringkat 2	Sesuai
3	KL	34	3	231	Peringkat 3	Peringkat 3	Sesuai
4	QP	26	3	256	Peringkat 4	Peringkat 4	Sesuai
5	RR	24	3	243	Peringkat 5	Peringkat 5	Sesuai
6	YT	12	2	321	Peringkat 6	Peringkat 6	Sesuai
7	TUW	21	3	234	Peringkat 7	Peringkat 7	Sesuai
8	MA	35	2	234	Peringkat 8	Peringkat 8	Sesuai
9	ZZ	34	2	224	Peringkat 9	Peringkat 9	Sesuai
10	AE	5	3	261	Peringkat 10	Peringkat 10	Sesuai
11	MT	30	1	287	Peringkat 11	Peringkat 11	Sesuai
12	EU	50	2	145	Peringkat 14	Peringkat 12	Tidak sesuai
13	SS	12	3	213	Peringkat 13	Peringkat 13	Sesuai
14	PO	14	3	198	Peringkat 12	Peringkat 14	Tidak sesuai
15	AWS	33	2	185	Peringkat 15	Peringkat 15	Sesuai
16	WSE	22	3	165	Peringkat 16	Peringkat 16	Sesuai
17	WO	11	2	254	Peringkat 17	Peringkat 17	Sesuai
18	JIK	17	3	178	Peringkat 18	Peringkat 18	Sesuai
19	HJ	23	3	146	Peringkat 25	Peringkat 19	Tidak sesuai
20	AG	3	2	268	Peringkat 20	Peringkat 20	Sesuai
21	TUR	5	2	255	Peringkat 21	Peringkat 21	Sesuai
22	WE	8	2	245	Peringkat 22	Peringkat 22	Sesuai
23	FA	19	3	152	Peringkat 23	Peringkat 23	Sesuai
24	NM	20	3	146	Peringkat 24	Peringkat 24	Sesuai
25	RSS	5	3	194	Peringkat 19	Peringkat 25	Tidak sesuai
26	AHW	18	1	256	Peringkat 26	Peringkat 26	Sesuai
27	ZM	3	2	245	Peringkat 27	Peringkat 27	Sesuai
28	DA	7	3	174	Peringkat 28	Peringkat 28	Sesuai

No.	Nama Sales	Kriteria			Metode	Sistem	Validasi
		C1	C2	C3			
		Jumlah Total Lead	Jumlah Jenis Produk	Jumlah Poin			
29	AN	16	1	243	Peringkat 29	Peringkat 29	Sesuai
30	AA	16	2	187	Peringkat 30	Peringkat 30	Sesuai
31	SG	22	2	165	Peringkat 31	Peringkat 31	Sesuai
32	MG	8	1	267	Peringkat 32	Peringkat 32	Sesuai
33	BF	15	3	132	Peringkat 33	Peringkat 33	Sesuai
34	YGH	25	2	153	Peringkat 34	Peringkat 34	Sesuai
35	LKI	12	2	178	Peringkat 35	Peringkat 35	Sesuai
36	ER	34	1	156	Peringkat 36	Peringkat 36	Sesuai
37	BC	6	1	245	Peringkat 37	Peringkat 37	Sesuai
38	AGS	9	3	123	Peringkat 38	Peringkat 38	Sesuai
39	UY	32	1	153	Peringkat 39	Peringkat 39	Sesuai
40	QR	19	2	135	Peringkat 40	Peringkat 40	Sesuai
41	WA	18	2	124	Peringkat 41	Peringkat 41	Sesuai
42	JI	27	1	143	Peringkat 42	Peringkat 42	Sesuai
43	PKL	33	1	123	Peringkat 43	Peringkat 43	Sesuai
44	HG	11	2	123	Peringkat 44	Peringkat 44	Sesuai
45	ML	10	2	125	Peringkat 45	Peringkat 45	Sesuai
46	BA	25	1	111	Peringkat 46	Peringkat 46	Sesuai
47	IEC	14	1	142	Peringkat 47	Peringkat 47	Sesuai
48	STR	43	1	43	Peringkat 48	Peringkat 48	Sesuai
49	AS	15	1	124	Peringkat 49	Peringkat 49	Sesuai
50	EFR	7	1	113	Peringkat 50	Peringkat 50	Sesuai

4.2. Uji Fungsional

Uji fungsional dilakukan untuk mengetahui apakah *Lead Management System Sales* ini dapat berjalan dengan baik dan aman, yang dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Uji Fungsional

No	Fitur	Status
1	<i>Login dan Logout</i>	Sesuai
2	Manajemen Data <i>User</i>	Sesuai
3	Manajemen Data <i>Lead</i>	Sesuai
4	Manajemen Data Target	Sesuai
5	Manajemen Data Kriteria dan Bobot	Sesuai
6	Pencapaian	Sesuai
7	Perangkingan Kinerja	Sesuai
8	Data <i>Group</i>	Sesuai

5. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan, kesimpulan yang dapat diperoleh adalah sebagai berikut :

1. Dalam memberikan penilaian kinerja Sales diperlukan kriteria selain merujuk pada pencapaian poin target, tetapi juga mempertimbangkan produktifitas Sales dan kemampuan Sales untuk menjual lebih dari satu jenis produk yang telah diterapkan pada *Lead Management System Sales*.
2. Dari 50 data yang telah diujikan, diperoleh kesesuaian sebesar 92% (46 data), dan yang tidak sesuai sebesar 8% (4 data).

6. Referensi

- [1] A. G. Anto, M. Hindayati dan A. Suyadi, “Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Kinerja Karyawan Menggunakan Metode SAW (Simple Additive Weighting) di Universitas Muhammadiyah Purwokerto,” *Jurnal Nasional*, pp. 193-200, 2015.
- [2] R. B. Pambudiningtyas, “Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Kinerja Karyawan Pada Koperasi Harapan Menggunakan Metode SAW,” Universitas Nusantara Persatuan Guru Republik Indonesia, Kediri, 2016.
- [3] E. Ismanto dan N. Effendi, “Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Karyawan Dengan Metode Simple Additive Weighting (SAW),” *SATIN – Sains dan Teknologi Informasi*, pp. 1-10, 2017.
- [4] M. D. H. Ruzain, “Implementasi Metode SAW (Simple Additive Weighting) Pada Sistem Pendukung Keputusan Rekomendasi Pemilihan SMA Swasta Di Bandar Lampung Berbasis Web,” Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Lampung, Lampung, 2017.
- [5] A. Maria dan A. S. Purnomo, “Sistem Pendukung Keputusan Pengajuan Kredit Menggunakan Simple Additive Weighting (SAW) (Studi Kasus Bank BPD DIY),” dalam *Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Aplikasi Komputer (SINTAK)*, Semarang, 2019.
- [6] A. F. Rozi dan A. S. Purnomo, “Rekomendasi Pemilihan Asisten Laboratorium Menggunakan Metode Fuzzy Madm (Studi Kasus: Program Studi Sistem Informasi FTI UMB Yogyakarta),” dalam *SENDI_U*, Semarang, 2019.
- [7] D. L. Siti Aisyah, S. Aisyah dan D. Lestari, “Aplikasi Pendukung Keputusan Analisa Penilaian Guru Berprestasi Menggunakan Metode Simple Additive Weighting (SAW),” *JUSIKOM PRIMA (Jurnal Sistem Informasi Ilmu Komputer Prima)*, pp. 30-34, 2020.
- [8] S. Kusumadewi, S. Hartati, A. Harjoko dan R. Wardoyo, *Fuzzy Attribute Decision Making (Fuzzy MADM)*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- [9] A. Kadir, *Pengenalan Sistem Informasi*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2003.
- [10] P. Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Prentice Hall, 1997.
- [11] E. Turban, *Decision Support System and Intelligent System (Sistem Pendukung Keputusan dan Sistem Cerdas)*, Yogyakarta: Andi Offset, 2005.