

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 : *Database, Sales, Simple Additive Weighting (SAW), Lead Management System.*

ABSTRACT

Database becomes one of facilities used in data storage in which in its development the database can be used to process the stored data, later on assisting the human in processing the data more efficiently, structured and accurately. In banking sector, technology is a key to improve the performance of company and one of important divisions in banking company is sales division. *Daily activity* and data of product sales stored can be used to assess the sales that have the best performance. To make an accurate decision, it then uses the method of *Lead Management System Sales* with the method of *Simple Additive Weighting (SAW)*.

From 50 test data from both the results of system calculation and running condition, 46 sales assessments (92%) were found compatibe and other 5 were incompatible (8%).

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