

BAB V PENUTUP

5.1 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. Penerapan metode Metode *Simple Additive Weighting* (SAW) dalam sistem ini menghasilkan perhitungan sistem dengan kondisi yang berjalan berdasarkan 50 data yang telah diujikan, diperoleh sebanyak 46 nasabah (92%) yang sesuai dan sebanyak 4 nasabah (8%) yang tidak sesuai.

5.2 Saran

Adapun saran dari penelitian ini sebagai berikut :

1. PT. Bank Mandiri sudah sangat bagus dalam penerapan sistem kredit, sistem pencatatan prospek dan penilaian Sales, tetapi kesemuanya masih dalam platform yang berbeda, diharapkan kedepannya bisa menggunakan satu platform sehingga lebih efisien dan memudahkan pengguna.
2. Bagi peneliti selanjutnya, dapat mengembangkan sistem ini sampai kepada skema insentif yang didasarkan pada pencapaian target yang sudah ditetapkan sehingga bisa lebih memudahkan Sales untuk memantau secara *realtime* insentif yang akan diterima.