

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

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.

Perkembangan pesat teknologi diseluruh dunia, membuat hampir di setiap negara selalu berhubungan erat dengan teknologi dalam kehidupan sehari-harinya, termasuk juga Indonesia. Seiring berjalannya waktu, semakin banyak teknologi – 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 dan juga dapat digunakan sebagai bahan untuk mengambil sebuah kebijakan agar relevan dengan hal-hal yang dihadapi dilapangan.

Pada sistem ini menggunakan akan metode *Simple Additive Weighting* (SAW) sebagai perhitungan dalam pemilihan Sales terbaik. Penggunaan metode SAW tersebut mudah dimengerti, lebih fleksibel, dapat memecahkan persoalan yang kompleks dan melakukan pembelajaran berdasarkan pengetahuan dan pengalaman manusia dalam memecahkan suatu masalah. Dalam sistem ini sebelum memberikan rekomendasi Sales yang terbaik, sistem akan menghimpun data *Lead* dari Sales yang akan diolah menjadi beberapa kriteria. Dengan kriteria tersebut akan dilakukan perhitungan sehingga dapat mendapatkan hasil Sales dengan kinerja terbaik.

1.2 Perumusan Masalah

Rumusan masalah yang dapat didefinisikan dalam penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana merancang prototipe *Lead Management System Sales* dengan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW)?
2. Bagaimana hasil unjuk kerja dari *Lead Management System Sales* dengan Metode *Simple Additive Weighting* (SAW)?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan merancang sistem penunjang keputusan untuk memberikan penilaian terhadap kinerja Sales, antara lain sebagai berikut :

1. Merancang prototipe sistem yang dapat memanajemen data prospek nasabah, memantau aktivitas Sales dan menentukan penilaian Sales dengan kinerja terbaik.
2. Dapat mengimplementasikan metode *Simple Additive Weighting* (SAW) untuk memudahkan pimpinan Bank Mandiri KC Yogyakarta UGM dalam pengambilan keputusan terhadap penilaian Sales.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Secara khusus dapat memberi kemudahan dalam mengadministrasikan data prospek nasabah, memantau proses dari data prospek nasabah, memantau aktivitas Sales, dan memberikan penilaian kinerja Sales secara *realtime*.
2. Secara umum diharapkan dapat menghilangkan unsur subjektifitas dari Kepala Unit Kerja dalam melakukan penilaian bagi Sales

1.5 Batasan Masalah

Dalam sistem pendukung keputusan ini terdapat batasan masalah yang digunakan sebagai acuan pembangunan sistem. Adapun batasan masalah sebagai berikut :

1. Penilaian Sales dengan kinerja terbaik dalam sistem pendukung keputusan ini, didasarkan pada tiga produk antara lain Kredit Pemilikan Rumah (KPR), Kredit Serbaguna Mandiri (KSM) dan Tabungan.

2. Sistem ini hanya sebagai alat bantu bagi pihak Bank dalam menentukan penilaian kinerja bagi Sales, berdasarkan keragaman jenis produk yang dijual, jumlah lead nasabah setiap bulannya dan pencapaian sales terhadap target yang diberikan oleh kepala unit kerja.