Vol. 5 No. 2. Bulan 2023
P-ISSN : 2714-5789 | E-ISSN : 2986-7959
Jurnal Sains dan Sistem Teknologi Informasi (SANDI)

SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN MENGGUNAKAN METODE PROFILE MATCHING DALAM PENENTUAN SALES TERBAIK DI MURNI GOLD & JEWELLERY

[1)] Wanda Ilham, [2)]Widya Lelisa Army
[1]Program Studi Teknik Informatika, Universitas Catur Insan Cendekia, Cirebon
[2]Program Studi Sistem Informasi, Universitas Pertiwi, Bekasi
[1]wandailham@cic.ac.id, [2]widya.lelisa@pertiwi.ac.id

ABSTRACT

Murni Gold & Jewelery is a business sector that is engaged in selling gold jewelry and jewelry. Murni Gold & Jewelery is the first pioneer that sells gold and jewelry of the best quality in the Padang City area, not only selling gold but also selling jewelry, but it is more focused. In selling gold, people's need for gold is very popular. For both women and men, to support their appearance in activities, the prices offered are quite affordable, not only for the upper class but also for the middle class.

With a decision support system, the results of determining the best sales are more precise and decisions can be taken on more than one criteria, not just the highest sales. Applying the Profile Matching method can help in making decisions to determine the best salesperson. The designed application can be more effective in determining the best sales at Ens Collections. This web-based system was created using a set of computers, namely a laptop, using the PHP programming language and using a MySQL database.

Keywords: *Decision Support Systems, Best Sales, Profile Matching, Web, Gold.*

ABSTRAK

Murni Gold & Jewellery adalah bidang usaha yang bergerak dalam penjualan perhiasan emas dan perhiasan Murni Gold & Jewellery adalah satu-satu nya pelopor pertama yang menjual emas dan perhiasan dengan kualitas terbaik di wilayah Kota Padang tidak hanya menjual emas tetapi juga menjual perhiasan akan tetapi lebih terfokus dalam menjual emas kebutuhan masyarakat terhadap emas sangatlah diminati. Baik perempuan maupun laki-laki untuk menunjang penampilan mereka dalam beraktifitas harga yang ditawarkan cukup terjangkau bukan hanya untuk kalangan atas tapi bisa juga untuk kalangan menengah. Dengan adanya sistem pendukung keputusan, hasil penentuan sales terbaik lebih tepat dan keputusan yang diambil dapat lebih dari satu kriteria tidak hanya dari penjualan tertinggi saja. Penerapan metode *Profile Matching* dapat membantu dalam pengambilan keputusan penentuan sales terbaik. Aplikasi yang dirancang dapat lebih efektif dalam penentuan sales terbaik di Ens Collections. Sistem ini berbasis *web* yang dibuat dengan memanfaatkan seperangkat komputer yaitu laptop dan menggunakan bahasa pemrograman *PHP* dan menggunakan *database MySQL*.

Kata Kunci: *Sistem Pendukung Keputusan, Sales Terbaik, Profile Matching, Web, Emas.*

Copyrigt@Jurnal Sains dan Sistem Teknologi Informasi (SANDI)
Dokumen diterima pada 01-11-2023
Dipublikasikan pada 20-11-2023

I. PENDAHULUAN

Kualitas dan semangat kerja yang dilakukan oleh Sales dapat meningkatkan penjualan dan keberlangsungan untuk kemajuan suatu perusahaan itu sendiri. Untuk meningkatkan semangat Sales dalam bekerja, perusahaan menerapkan sistem pemberian penghargaan terhadap Sales terbaik yang diberikan setiap periode tertentu yaitu satu bulan sekali atau yang dikenal dengan sebutan Employee of the Month (EOTM). Penghargaan yang diberikan berupa barang seperti pemberian logam mulia, uang tunai ataupun yang lainnya.

Murni Gold & Jewellery merupakan salah satu bidang usaha yang bergerak dalam penjualan emas dan Perhiasan, Murni Gold & Jewellery merupakan satu-satu nya pelopor pertama yang menjual emas dan Perhiasan dengan kualitas terbaik di wilayah Kota Padang, Murni Gold & Jewellery tidak hanya menjual Emas tetapi juga menjual perhiasan akan tetapi lebih terfokus dalam menjual emas kebutuhan masyarakat menegah atas terhadap berlian sangatlah diminati. Baik perempuan maupun laki-laki untuk menunjang penampilan mereka dalam beraktifitas harga yang ditawarkan cukup terjangkau bukan hanya untuk kalangan atas tapi bisa juga untuk kalangan menengah.

Reward diberikan agar sales dapat bekerja dengan penuh semangat dan dapat mencapai target setiap bulannya. Pemberian reward yang diberikan sekarang terjadi dengan perhitungan manual sehingga perlu adanya sistem yang dibuat. Proses pemilihan sales atau karyawan terbaik di Murni Gold & Jewellery dilakukan melihat data dari masing-masing kriteria dengan perhitungan yang tepat dan akurat. Bagi Sales yang mendapat penjualan tertinggi, dapat menaati aturan yang telah ditetapkan perusahaan seperti aspek displin, aspek kerja sama, aspek penilaian kerja, maka Sales tersebut berhak menjadi Sales terbaik dan akan diberikan penghargaan berupa barang atau penghargaan lainnya.

Adanya ketidaktepatan dalam memberikan nilai kepada Sales berdampak negatif dan menimbulkan kecemburuan sosial antar Sales. Kecemburuan ini berdampak kepada Sales satu dengan lainnya yang menimbulkan ketidaknyamanan dalam bekerja. Dan suasana yang kurang kondusif saat bekerja sehingga diperlukan sistem pendukung keputusan agar tidak ada lagi permasalahan tersebut.

II. METODE PENELITIAN

Tujuan dari penelitian ini adalah menentukan vendor yang cocok agar mampu menyediakan layanan jasa maintenance server dan jaringan sesuai kebutuhan. Sehingga dari tahapan-tahapan tersebut diperoleh sebuah hasil keputusan untuk memilih vendor yang akan diajak kerja sama dalam melakukan pekerjaan maintenance server dan jaringan dengan memilih PT. Nusa Network Prakarsa[1]

Penggunaan sistem pendukung keputusan dengan metode profile matching dapat membantu pihak manajemen dalam menentukan sales terbaik yang nantinya akan dipromosikan untuk menjadi sales manajer, dan berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan langkah-langkah pada metode profile matching dapat ditentukan salesman yang memperoleh nilai rangking tertinggi, dari data rangking tertinggi didapat salah satu sales atas nama Uro dengan preolehan nilai 4.51. dan salesman tersebut akan dipromosikan untuk menjadi sales manajer[2]

Sistem pendukung keputusan (Inggris:decision support systems disingkat DSS) adalah bagian dari sistem informasi berbasis komputer (termasuk sistem berbasis pengetahuan (manajemen pengetahuan)) yang dipakai untuk mendukung pengambilan keputusan dalam suatu organisasi atau perusahaan. Dapat juga dikatakan sebagai sistem komputer yang mengolah data menjadi informasi untuk mengambil keputusan dari masalah semi-terstruktur yang spesifik. Menurut Moore and Chang, SPK dapat digambarkan sebagai sistem yang berkemampuan mendukung analisis ad hoc data, dan pemodelan keputusan, berorientasi keputusan, orientasi perencanaan masa depan, dan digunakan pada saat-saat tidak biasa. DSS termasuk kedalam sistem yang berbasis pengetahuan. Rancangan yang baik adalah sebuah sistem berbasis software interaktif yang ditujukan untuk mampu membantu pengambil keputusan mengkompilasi informasi yang berguna dari kombinasi data-data yang masih mentah, dokumen dan pengetahuan pribadi atau model bisnis untuk mengidentifikasi dan memecahkan masalah serta membuat keputusan.[5]

Tahapan SPK:

1. Definisi masalah
2. Pengumpulan data atau elemen informasi yang relevan
3. Pengolahan data menjadi informasi baik dalam bentuk laporan grafik maupun tulisan.
4. Menentukan alternatif-alternatif solusi (bisa dalam persentase).

Tujuan dari SPK:

1. Membantu menyelesaikan masalah semi-terstruktur
2. Mendukung manajer dalam mengambil keputusan suatu masalah
3. Meningkatkan efektifitas bukan efisiensi pengambilan keputusan.

Tiga komponen dasar dari rancangan DSS adalah:

1. Database atau basis pengetahuan

Copyrigt@Jurnal Sains dan Sistem Teknologi Informasi (SANDI)
Dokumen diterima pada 01-11-2023
Dipublikasikan pada 20-11-2023

2. Model yang meliputi konteks keputusan dan kriteria pengguna
3. User interface

Selain tiga komponen dasar tersebut, para pengguna sendiri juga termasuk komponen yang penting dari desain atau rancangan DSS tersebut. [5]

1. Profile Matching

Menurut Kusrini berpendapat bahwa "Maksud dari pencocokan profil (profile matching) adalah sebuah mekanisme pengambilan keputusan dengan mengasumsikan bahwa terdapat tingkat variabel prediktor yang ideal yang harus dimiliki oleh pelamar, bukannya tingkat minimal yang harus dipenuhi atau dilewati". Dalam profile matching, dilakukan identifikasi terhadap kelompok karyawan yang baik maupun buruk. Para karyawan dalam kelompok tersebut diukur menggunakan beberapa kriteria penilaian. Jikalau pelakasana yang baik memperoleh skor yang berbeda dari pelaksana yang buruk atau sebuah karakteristik, maka variabel tersebut berfaedah untuk memilih pelaksana yang baik.[1]

Bahan Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedoman standar penilaian berdasarkan tabel penilaian yang disusun oleh penulis. Bahan penelitian lainnya yaitu aspek-aspek seperti aspek disiplin, aspek kerja sama, dan aspek penilaian kerja. Adapun data yang berkaitan dalam penelitian adalah data absen, data penjualan sales di Murni Gold & Jewellery.

Metode penelitian berisi tentang metode yang digunakan dalam penelitian, Teknik analisis data, lokasi dan subjek penelitian (jika ada) tuliskan semua bahan-bahan penelitian yang anda gunakan dalam penelitian yang dilakukan guna mendapatkan hasil penelitian.

2. Perhitungan Metode Profile Matching

Untuk menganalisis karyawan berprestasi yang sesuai dengan kinerja tertentu dilakukan dengan metode Profile Matching, dimana dalam proses ini terlebih dahulu kita tentukan aspek atau kriteria yang menjadi landasan dalam perhitungan kandidat karyawan berprestasi. karyawan mana yang memenuhi kriteria adalah dimana hasil point kerja harus memenuhi syarat wajib, dan syarat tersebut adalah hasil point harus 5, point tersebut dapat dilihat melalui hasil kinerjanya selama bekerja di perusahan tersebut. Metode analisis data ini akan mengemukakan langkah-langkah dalam menentukan karyawan berprestasi dengan metode profile matching. Langkah-langkah tersebut yaitu :

a.. Menentukan aspek atau kriteria dalam penilaian karyawan berprestasi dan kriteria tersebut yaitu terdiri dari 5 kriteria yaitu disiplin, integritas, komitmen, kerjasama dan prestasi kerja. Melakukan perhitungan pemetaan gap karyawan dari data yang ada pada kuesioner. Perhitungan gap dilakukan pada tiap aspek atau kriteria. GAP yang dimaksud disini adalah perbedaan antara profil atribut dengan profil nilai standar yang telah ditetapkan atau bisa ditunjukkan pada rumus dibawah ini : [2]

1. GAP = Profil Atribut - Profil Nilai Standar

b. Melakukan pembobotan setelah diperoleh gap pada masing-masing karyawan. Pembobotan dilakukan dengan melihat tabel bobot nilai gap.
c. Setelah menentukan bobot nilai gap untuk setiap aspek, kemudian setiap aspek dikelompokan menjadi 2 kelompok, yaitu kelompok Core Factor dan Secondary Factor. Pengelompokan core factor ditunjukkan menggunakan rumus : [2]

Rumus mencari nilai core factor:

$$\frac{\mathbf{NCF} = \sum \mathbf{NC}}{\sum \mathbf{IC}}$$

Keterangan :
NCF : Nilai rata – rata core factor
NC : Jumlah total nilai core factor
IC : Jumlah item core factor

Sementara itu, perhitungan secondary factor bisa ditunjukkan dengan rumus berikut : [2]

$$\frac{\mathbf{NSF} = \sum \mathbf{NS}}{\sum \mathbf{IS}}$$

Keterangan :
NSF : Nilai rata-rata secondary factor
NS : Jumlah total nilai secondary factor
IS : Jumlah item secondary factor

d. Melakukan perhitungan nilai total berdasarkan persentase dari core dan secondary factor yang diperkirakan berpengaruh terhadap kinerja tiap-tiap profil. Penghitungan bisa dilihat pada rumus dibawah ini [2]

Copyrigt@Jurnal Sains dan Sistem Teknologi Informasi (SANDI)
Dokumen diterima pada 01-11-2023
Dipublikasikan pada 20-11-2023

NT= (X)% NCF + (X)% NSF
Keterangan:
N : Nilai Total dari aspek
(x)% : Nilai Persen yang diinputkan
NCF : Nilai rata-rata Core Factor
NSF : Nilai rata-rata Secondary Factor

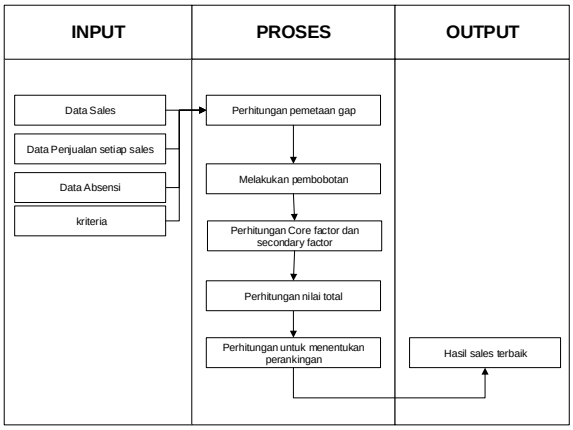
e. Terakhir melakukan perhitungan penentuan ranking berdasarkan dengan perhitungan nilai total yang sebelumnya dilakukan. Perhitungan tersebut bisa ditunjukkan dengan rumus di bawah ini : [2]

Rangking = (X)% Ni + (X)% Ns + (X)% Np
Keterangan:
Ni : Nilai kapasitas intelektual
Ns : Nilai sikap kerja
Np : Nilai perilaku
(x)% : Nilai Persen yang diinputkan

Setelah kandidat mendapat hasil akhir, maka bisa ditentukan peringkat atau ranking dari kandidat berdasarkan pada semakin besarnya nilai hasil akhir sehingga semakin besar pula kesempatan untuk menduduki peringkat teratas, begitu pula sebaliknya.

3. Kerangka Sistem

Sistem pengambilan keputusan untuk penentuan sales terbaik dengan metode Profile Matching ini terdiri dari 3 tahapan, yaitu Input, Proses dan Output.Berikut ini uraian kerangka sistem yang akan diuraikan sebagai berikut ini dapat dilihat dari gambar di kerangka sistem:



GAMBAR 1. Kerangka Sistem

Keterangan kerangka sistem diuraikan sebagai berikut:
Bagian Input:

1. Data Sales diinputkan berdasarkan nama sales yang bekerja di Murni Gold & Jewellery, data diri sales, lama bekerja
2. Data Penjualan sales diinputkan berdasarkan angka penjualan yang dicapai setiap bulannya oleh masing-masing sales di Murni Gold & Jewellery yang sudah terkomputerisasi.
3. Data absensi diinputkan berdasarkan jam masuk, jam keluar sales, ijin, sakit, cuti dan bagi yang datang selalu tepat waktu akan diberikan bonus
4. Menentukan Aspek seperti aspek disiplin seperti: hadir tepat waktu,tanggung jawab dalam bekerja, berpakaian rapih dan sopan, attitude aspek kerjasama seperti: berpartisipasi dan kontribusi, membantu rekan kerja, aktif dan produktif, dan aspek penilaian kerja seperti: dapat mencapai target, tidak mencapai target, melebihi dari target, bekerja sesuai SOP (standar operasional perusahaan).
5. Bagian Proses :
6. Perhitungan pemetaan GAP berdasarkan aspek disiplin, aspek kerjasama, dan aspek penilaian kerja yang akan diperoleh secara tersistem.
7. Tahap menghitung nilai GAP yaitu menghitung nilai pembobotan GAP yang sudah ditentukan standardnya
8. Perhitungan corefactor dan secondary factor dari pembobotan nilai GAP yang sudah mendapatkan angka dari nilai pembobotan
9. Pada tahap ini menghitung nilai total rata-rata dari corefactor dan secondary factor yang kemudian diinput secara otomatis
10. Pada tahap ini menghitung jumlah nilai perankingan sales terbaik yang sudah terpilih dan dilihat dari jumlah tertinggi dan penilaian presentase yang sudah ditentukan oleh perusahaan
11. Bagian Output:
12. Akhir tahapan ini akan memunculkan hasil sales terbaik yang sudah sesuai dengan hasil perhitungan GAP, pemetaan GAP, perhitungan core factor dan secondary factor dan sudah sesuai dengan kriteria
13. penentuan sales terbaik di Murni Gold & Jewellery.

Copyrigt@Jurnal Sains dan Sistem Teknologi Informasi (SANDI)
Dokumen diterima pada 01-11-2023
Dipublikasikan pada 20-11-2023

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Perhitungan Profile Matching

Dalam penelitian ini jenis metode yang digunakan adalah Metode Profile Matching, ada beberapa langkah perhitungan untuk menentukan sales terbaik di Ens Collections. Dalam penentuan Sales terbaik yang akan digunakan sebagai pendukung keputusan penilaian Ens Collections memiliki 5 variabel sebagai core factor atau kriteria dan 6 alternatif sebagai second factor dapat dilihat dari tabel 4.1 sebagai berikut:

TABEL 1.Menentukan Kriteria Penilaian

Kriteria	Kode	Sub Kriteria	Factor
Aspek disiplin	DS01	Hadir tepat waktu	*core factor*
	DS02	Tanggung jawab dalam bekerja	*core factor*
	DS03	Berpakaian rapi dan sopan	*secondary factor*
	DS04	Attitude	*secondary factor*
Aspek Kerja Sama	KS01	Berpartisipasi dan kontribusi	*core factor*
	KS02	Membantu rekan kerja	*secondary factor*
	KS03	Aktif dan produktif	*secondary factor*
Aspek penilaian kerja	PK01	Dapat mencapai target penjualan	*core factor*
	PK02	Bekerja sesuai SOP	*core factor*
	PK03	Melebihi dari target penjualan	*secondary factor*

TABEL 2. Kategori Penilaian

No.	Predikat	Poin
1	Sangat Buruk	1
2	Buruk	2
3	Cukup	3
4	Baik	4
5	Sangat Baik	5

TABEL 3. Alternatif (Sales)

No.	Nama
1	Yeniar
2	Chyntia
3	Diah

2. Perhitungan GAP

Proses pemetaan GAP ini manajer perusahaan melakukan penilaian secara langsung terhadap masing-masing sales pada beberapa profil atribut yang telah ditentukan, setalah dilakukan penilaian langkah selanjutnya akan dilakukan pencocokan dengan nilai standar yang diinginkan perusahaan. Pencocokan ini berguna untuk mendapatkan nilai selisih antara nilai profil atribut dengan profil nilai standar. Adapun untuk mendapatkan hasil GAP dihitung menggunakan rumus berikut ini:

GAP = Profil Atribut± Profil Nilai Standar.

TABEL 4. Pemetaan GAP Aspek Disiplin

No	Calon/alternatif	DS01	DS02	DS03	DS04
1	Yeniar	3	3	3	5
2	Chyntia	5	4	4	5
3	Diah	5	5	5	5
Nilai Standar		4	4	5	5
1	Yeniar	-1	-1	-2	0
2	Chyntia	1	0	-1	0
3	Diah	1	1	0	0

Copyrigt@Jurnal Sains dan Sistem Teknologi Informasi (SANDI)
Dokumen diterima pada 01-11-2023
Dipublikasikan pada 20-11-2023

Vol. 5 No. 2. Bulan 2023
P-ISSN : 2714-5789 | E-ISSN : 2986-7959
Jurnal Sains dan Sistem Teknologi Informasi (SANDI)

TABEL 5.Tabel laporan absensi

	Absen Yeniar Bulan April			
Tanggal	shift	jam masuk	jam pulang	keterangan
01/04/2021	OFF			OFF
02/04/2021	SORE	16.00	22.00	Ontime
03/04/2021	PAGI	10.00	17.00	Ontime
04/04/2021	SORE	16.00	22.00	Ontime
05/04/2021	OFF			OFF
06/04/2021	PAGI	10.00	17.00	Ontime
07/04/2021	SORE	15.55	22.00	Ontime
08/04/2021	PAGI	09.50	17.00	Ontime
09/04/2021	SORE	16.05	22.00	Terlambat
10/04/2021	SORE	15.55	22.00	Ontime
11/04/2021	SORE	15.45	22.00	Ontime
12/04/2021	SORE	16.10	22.00	Terlambat
13/04/2021	PAGI	10.00	17.00	Ontime
14/04/2021	PAGI	10.00	17.00	Ontime
15/04/2021	SORE	16.15	22.00	Terlambat
16/04/2021	SORE	16.00	22.00	Ontime
17/04/2021	PAGI	09.45	17.00	Ontime
18/04/2021	PAGI	09.58	17.00	Ontime
19/04/2021	OFF			OFF
20/04/2021	SORE	16.50	22.00	Ontime
21/04/2021	PAGI	10.00	17.00	Ontime
22/04/2021	PAGI	09.55	17.00	Ontime
23/04/2021	SORE	16.00	22.00	Ontime
24/04/2021	PAGI	10.00	17.00	Ontime
25/04/2021	SORE	16.00	22.00	Ontime
26/04/2021	PAGI	09.50	17.00	Ontime
27/04/2021	OFF			OFF
28/04/2021	SORE	15.55	22.00	Ontime
29/04/2021	PAGI	09.45	17.05	Ontime
30/04/2021	PAGI	09.50	17.00	Ontime

TABEL 6. Pemetaan GAP Kerja Sama

No	Calon/alternatif	KS01	KS02	KS03
1	Yeniar	4	3	3
2	Chyntia	3	3	4
3	Diah	4	4	5
Nilai Standar		4	4	5
1	Yeniar	0	-1	-1
2	Chyntia	-1	-1	-1
3	Diah	0	0	0

TABEL 7.Pemetaan GAP Penilaian Kerja

No	Calon/alternatif	PK01	PK02	PK03
1	Yeniar	4	5	4
2	Chyntia	4	5	5
3	Diah	5	5	5
Nilai Standar		4	5	5
1	Yeniar	0	0	-1
2	Chyntia	0	0	0
3	Diah	1	0	0

TABEL 8. Laporan penjualan sales pada bulan april

	Laporan Penjualan Yeniar Bulan April				
No	Tanggal	Invoice	Customer	Total	
1	07-Apr	R-C024	Nida Shofia	Rp	7.900.000
2	10-Apr	R-C032	Ani Susanti	Rp	14.500.000
3	14-Apr	R-C042	Hj.Dedeh	Rp	52.000.000
4	15-Apr	R-C044	Achsan	Rp	7.500.000
5	22-Apr	R-C058	Rita Darmawan	Rp	14.000.000
6	25-Apr	R-C066	Ida haryati	Rp	18.000.000
7	26-Apr	R-C067	Ika kartika	Rp	15.000.000
8	27-Apr	R-C068	Ai Dianah	Rp	50.000.000
9	28-Apr	R-C069	Achsan	Rp	50.000.000
10	29-Apr	R-C070	Linda	Rp	30.000.000
			Total Penjualan	**Rp**	**258.900.000,00**

3. Melakukan Pembobotan

TABEL 9.Pembobotan Nilai GAP

Selisih	Bobot Nilai	Keterangan
0	5	Tidak ada selisih (kompetensi sesuai dgn yg dibutuhkan)
1	4.5	Kompetensi individu kelebihan 1 tingkat
-1	4	Kompetensi individu kekurangan 1 tingkat
2	3.5	Kompetensi individu kelebihan 2 tingkat
-2	3	Kompetensi individu kekurangan 2 tingkat
3	2,5	Kompetensi individu kelebihan 3 tingkat
-3	2	Kompetensi individu kekurangan 3 tingkat
4	1.5	Kompetensi individu kelebihan 4 tingkat
-4	1	Kompetensi individu kekurangan 4 tingkat

4. Perhitungan core factor dan secondary factor

a. Rumus Core Factor

$$N_{CF} = \frac{\sum N_C(i,s,p)}{\sum I_C}$$

Keterangan:
Ncf = Nilai rata-rata core factor
Nc = Total nilai core factor
Ic = jumlah total
Jumlah kategori core factor

Sedangkan untuk perhitungan secondary factor dapat dilihat pada rumus berikut ini:

Copyrigt@Jurnal Sains dan Sistem Teknologi Informasi (SANDI)
Dokumen diterima pada 01-11-2023
Dipublikasikan pada 20-11-2023

a. Rumus Second Factor

$$N_{SF} = \frac{\sum N_S(i,s,p)}{\sum I_S}$$

Keterangan:

Nsf = Nilai rata-rata *secondary factor*

Ns = Total nilai *secondary factor*

Is = jumlah total

Jumlah kategori secondary factor
Menghitung Nilai Total

b. NT=(x)%*Ncf + (y)%*NSf

Keterangan:

NT = Nilai total

Ncf = Nilai rata-rata core factor

Nsf = Nilai rata-rata secondary factor

(X) = Nilai presentase core factor

(Y) = Nilai presentase secondary factor

TABEL 10. Pembobotan Nilai GAP Aspek Displin

No.	Nama Sales	Aspek Disiplin			
		DS01	DS02	DS03	DS04
1	Yeniar	4	4	3	5
2	Chyntia	4.5	5	4	5
3	Diah	4.5	4.5	5	5

TABEL 11. Perhitungan untuk menentukan perankingan

No.	Nama Sales	Disiplin (40%)	Kerja Sama (30%)	Penilaian Kerja (30%)	Hasil Akhir	Keter-angan
1	Yeniar	4.00	4.25	4.50	4.25	-
2	Chyntia	4.62	4.00	5.00	4.54	-
3	Diah	4.75	5.00	4.87	4.87	Sales Terbaik

Keterangan:
Tabel 11 dapat dilihat berdasarkan hasil nilai total rata-rata dan nilai perankingan dapat disimpulkan bahwa yang mendapat peringkat sales terbaik dengan melakukan nilai pemetaan GAP, pembobotan nilai GAP, perhitungan *core factor* dan *second factor* dan perhitungan nilai total maka hasil perhitungan menunjukan yang menjadi sales terbaik yaitu Diah dengan perolehan nilai 4.87. Presentase nilai total aspek disiplin 40%, nilai aspek kerjasama 30%, dan nilai total aspek penilaian kerja 30% berasal dari tabel sub kriteria penilaian yang terdiri dari 4 sub kriteria disiplin, 3 sub kriteria kerjasama dan 3 sub kriteria penilaian kerja. Penambahan *reward* diberikan kepada Sales terbaik berupa uang sesuai yang *Sales Manager* akan berikan misalnya *reward* Rp.1.000.000.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan masalah dan pembahasan analisis yang telah diuraikan oleh penulis maka dapat diambil kesimpulan terhadap aplikasi sebagai berikut :

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dibangun telah sesuai dengan kebutuhan sehingga dapat mengatasi masalah subjektifitas permasalahan terkait ketidaktepatan dalam pemilihan sales terbaik. Dengan penggunaan metode profile matching untuk menentukan sales terbaik dapat diterapkan dengan menggunakan ketentuan kriteria dan aspek penilaian di Murni Gold & Jewellery.

Bersadarkan pengujian User Acceptance Test (UAT) diperoleh hasil pengujian 86% yang artinya aplikasi yang dibuat telah sesuai dengan kebutuhan. Kesimpulan harus mengindikasi secara jelas hasil-hasil yang diperoleh, kelebihan dan kekurangannya, serta kemungkinan pengembangan selanjutnya.

V. SARAN

Untuk pengembangan penyajian data hasil penentuan sales terbaik dalam sistem lebih beragam, seperti grafik periode untuk dapat dilihat setiap bulannya. Perangkat lunak Sistem Pendukung Keputusan ini dapat dikembangkan seiring perkembangan kebutuhan pengguna sistem dapat meningkatkan kinerja sistem.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Khoirun Nisa, Entin Sutinah, “Profile Matching Untuk Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Vendor Maintenance Server dan Jaringan”, Jurnal Informatika, Vol.5, No.2, pp. 262-269, September 2018.

[2] Entin Sutinah, “Sistem Pendukung Keputusan Menggunakan Metode Profile Matching Dalam Pemilihan Salesman Terbaik”, Informatics For Educators And Professionals, Vol. 2, No. 1, Desember 2017, 29-42.

Copyrigt@Jurnal Sains dan Sistem Teknologi Informasi (SANDI)
Dokumen diterima pada 01-11-2023
Dipublikasikan pada 20-11-2023

[3] Andri Anto Tri Susilo, "Penerapan Metode Profile Matching pada Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Ketua Program Studi (STUDI Kasus: Program Studi Teknik Informatika STMIK Musi Rawas)", JUITA, Volume V, Nomor 2, November 2017.

[4] Djahir, Yulia dan Dewi Pratita, 2015, Bahan Ajar Sistem Informasi Manajemen., Yogyakarta : Deepublish.

[5] Zeni Muhamad Noer, Kusrini, "Aplikasi Decision Support System Komposisi Pakan Untuk Penggemukan Sapi Potong", JUTEKIN, Vol 6, No. 1, 2018.Sumber : Artikel dalam Jurnal

[6] Ilham, W. (2022). PENERAPAN FUZZY TSUKAMOTO UNTUK MENENTUKAN JUMLAH PRODUKSI PUPUK DOLOMITE PADA PT. NURMAN SEJAHTERA BERBASIS WEB. Jurnal Digit: Digital of Information Technology, 12(1), 91-102.

Copyrigt@Jurnal Sains dan Sistem Teknologi Informasi (SANDI)
Dokumen diterima pada 01-11-2023
Dipublikasikan pada 20-11-2023