

## Pemilihan Penjualan Cincin Terbaik Menggunakan Metode *Weighted Product* Pada Toko Cincin Pak Angga

**Alvino Permana Putra<sup>1</sup>, Filino Hariady<sup>2</sup>, Reftha Adjie Dwima Putra<sup>3</sup>, Tubagus Aji Husaeni<sup>4</sup>, Perani Rosyani, S.Kom., M.Kom.<sup>5</sup>**

<sup>1-5</sup>Universitas Pamulang; Jl. Raya Puspitek No. 46 buaran, serpong, Kota Tangerang Selatan. Provinsi Banten 15310. (021) 741-2566 atau 7470 9855

<sup>1-51</sup>Jurusan Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Pamulang

e-mail: <sup>1</sup>vinopermana13@gmail.com, <sup>2</sup>reftha99@gmail.com, <sup>3</sup>filinobled21@gmail.com, <sup>4</sup>husaenitubagusaji@gmail.com, <sup>5</sup>dosen00837@unpam.ac.id

---

### *Abstrak*

*Pilihan penjualan cincin adalah salah satu ilustrasi dari masalah dinamis yang bergantung pada banyak elemen atau model semi-terorganisir. Penelitian ini menggambarkan pemeriksaan yang telah diselesaikan pada penanganan masalah pemilihan cincin deal dari berbagai opsi menggunakan teknik *Weighted Item (WP)*. Ada beberapa variabel atau model yang digunakan untuk siklus dinamis, setiap aturan menyampaikan beban signifikansi alternatif. Nilai signifikan dari kriteria diselesaikan melalui studi dan pertemuan dengan pembeli cincin dan perwakilan penjual. Kerangka pilihan cincin dengan teknik *WP* dijalankan dalam kerangka estimasi menggunakan *Ms. mendominasi*. Motivasi di balik pemeriksaan yang telah dilakukan adalah untuk membantu menyelesaikan penentuan kesepakatan cincin terbaik tergantung pada teknik *WP*. Hasil eksperimen menunjukkan nilai perkiraan harga kecenderungan dan skor terakhir berikutnya sebagai pemimpin dalam memilih jenis cincin terbaik untuk dijual.*

*Kata kunci: Metode *Weighted Product*, Penunjang Keputusan.*

---

### I. PENDAHULUAN

Administrasi transaksi online diperkirakan akan meningkat dalam waktu dekat. Hal ini dibedakan dengan menjamurnya toko online. Administrasi transaksi online diperkirakan akan meningkat dalam waktu dekat. Hal ini dibedakan dengan perluasan toko online. Peluang untuk merencanakan kemajuan bisnis tidak mudah bahkan dengan membuat kesepakatan online, baik dalam skala kecil maupun menengah.

Ada beberapa hal yang secara umum penting dan bersifat kunci, khususnya yang harus dipahami oleh seorang manajer keuangan terlebih dahulu mengenai tahapan-tahapan interaksi bisnis, mulai dari awal ketika bisnis tersebut dibuat dan dikembangkan. Tidak sedikit *money manager* yang lalai memberikan barang dan jasa tambahan kepada klien, yang telah setia menggunakan barang kami.

Pilihan penjualan cincin adalah salah satu ilustrasi dari masalah dinamis yang bergantung pada banyak variabel atau model semi-terorganisir. Makalah ini menggambarkan pemeriksaan yang telah diselesaikan pada penanganan masalah pemilihan cincin deal dari berbagai opsi menggunakan teknik *Weighted Item (WP)*. Ada beberapa elemen atau aturan yang digunakan untuk siklus dinamis, setiap ukuran menyampaikan beban signifikansi alternatif. Nilai signifikan dari setiap tidak ditetapkan melalui tinjauan dan pertemuan dengan pembeli cincin yang direncanakan dan pekerja kesepakatan.

Kerangka pilihan cincin dengan strategi *WP* dijalankan dalam kerangka estimasi menggunakan *Ms. mendominasi*. Motivasi di balik eksplorasi yang telah dilakukan adalah untuk membantu menyelesaikan penentuan kesepakatan cincin terbaik tergantung pada teknik *WP*. Hasil eksperimen menunjukkan nilai perkiraan nilai kecenderungan dan skor terakhir

berikutnya sebagai pemimpin dalam memilih jenis cincin terbaik untuk dijual.

## II. METODE PELAKSANAAN

Strategi adalah cara yang dapat dimanfaatkan untuk mencapai tujuan, sedangkan penelitian adalah cara untuk menelusuri realitas. Pada dasarnya penelitian adalah suatu pekerjaan untuk mengumpulkan informasi yang akan diteliti.

Wawancara adalah jenis yang paling sering melibatkan berbagai informasi dalam eksplorasi subjektif. Nurture selalu percaya bahwa pertemuan itu sederhana karena dalam kehidupan sehari-hari mereka, pengasuh sering berbicara dengan pelanggan mereka untuk mendapatkan informasi penting.

Sistem Pendukung Keputusan (SPK) adalah suatu sistem informasi berbasis komputer mengkombinasikan model dan data untuk menyediakan dukungan kepada pengambil keputusan dalam memecahkan masalah semi terstruktur atau masalah ketergantungan yang melibatkan user secara mendalam (Dewantoro, 2013). Pengambilan keputusan merupakan hasil suatu proses pemilihan dari berbagai alternatif tindakan yang mungkin dipilih dengan mekanisme keputusan yang terbaik.

Strategi *Weighted Product* (WP) merupakan salah satu teknik dalam *Fuzzy Variable Characteristic Direction* (FMADM) yang merupakan teknik yang digunakan untuk menelusuri pilihan ideal dari berbagai pilihan dengan aturan tertentu. Substansi FMADM adalah menentukan bobot insentif untuk setiap kualitas, kemudian dilanjutkan dengan siklus positioning yang akan memilih pilihan-pilihan yang telah diberikan.

Metode WP banyak digunakan dalam pengambilan keputusan dikarenakan metode ini mampu dalam pencarian solusi terbaik pada sistem perankingan dengan proses perhitungan yang cukup mudah tanpa memerlukan waktu yang lama dalam perhitungan.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Terdapat beberapa produk yang dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk dijual:

Tabel 3. 1 Data Alternatif

Alternatif	Kode
Cincin Casual	A1
Cincin Permata	A2
Cincin Motif	A3
Cincin Nikah	A4

1. Menentukan Kriteria dan Bobot Masing-masing Kriteria

Tabel 3. 2 Bobot dan Kepentingan

BOBOT	KEPENTINGAN
1	Tidak Penting
2	Kurang Penting
3	Cukup Penting
4	Penting
5	Sangat Penting

Tabel 3. 3 Kriteria

Kriteria	Bobot	Cost/ Benefit	Kode
Harga	5	Cost	C1
Kualitas	4	Benefit	C2
Model	4	Benefit	C3
Populer	3	Benefit	C4
Purna Jual	2	Benefit	C5
Keawetan	2	Benefit	C6
<b>Jumlah</b>	<b>20</b>		

2. Menentukan perhitungan nilai relative bobot awal ( $W_j$ ).

Rumus untuk mencari nilai  $W_j$ .

$$W_j = \frac{w_j}{\sum w_j}$$

Setelah perhitungan ini, nilai  $W$  akan berada antara 0 sampai 1, dimana total dari semua  $W$  adalah 1.

Tabel 3. 4 Nilai Relatif Bobot

Bobot/Kriteria	
C1	0,25
C2	0,2
C3	0,2
C4	0,15
C5	0,1
C6	0,1
<b><math>\Sigma W_j</math></b>	<b>1</b>

3. Membuat Matriks Perbandingan Alternatif dan Kriteria

Dimana nilai yang terdapat dalam angket adalah sebagai berikut:

Tabel 3. 5 Angket Alternatif/Kriteria

Alternatif / Kriteria	A1	A2	A3	A4
C1	70000	75000	70000	2000000
C2	70	90	80	100
C3	8	9	10	8
C4	80	60	90	50
C5	65000	70000	65000	2000000
C6	80	70	70	90

Kemudian, Wj dikalikan dengan 1 untuk atribut bernilai keuntungan dan Wj dikalikan dengan -1 untuk atribut bernilai biaya.

Tabel 3. 6 Nilai Pangkat

Pangkat	Kode
-0,25	C1
0,2	C2
0,2	C3
0,15	C4
0,1	C5
0,1	C6

4. Melakukan perhitungan nilai vector S

Rumus perhitungannya adalah:

$$S_i = \prod_{j=1}^n X_{ij}^{W_j}$$

**Rumus pada excel:** (nilai A1 pada C1^\$nilai pangkat C1)\*( nilai A1 pada C2^\$nilai pangkat C2)\*( nilai A1 pada C3^\$nilai pangkat C3)\*( nilai A1 pada C4^\$nilai pangkat C4)\*( nilai A1 pada C5^\$nilai pangkat C5)\*( nilai A1 pada C6^\$nilai pangkat C6) dan seterusnya samapai A4.

Hasil dari perhitungan tersebut adalah:

Tabel 3. 7 Nilai Vector S

Alternatif	S
A1	1,974362655
A2	1,98917954
A3	2,129516471
A4	1,218241107
Jumlah	7,311299772

5. Melakukan perhitungan nilai preferensi relative (Vektor V)

$$V_i = \frac{S_i}{\sum_{j=1}^n (X_j^*)^{W_j}}$$

**Rumus pada excel** nilai vector S/jumlah vector S Hasil dari perhitungan tersebut adalah:

Tabel 3. 8 Nilai Vector V

Alternatif	V
A1	0,270042635
A2	0,272069208
A3	0,291263734
A4	0,166624423
	1

6. Setelah memperoleh nilai vector V barulah kita menentukan rangking dari setiap alternatif.

**Rumus excel** =RANK(Nilai V A1;\$kolom A1\$barisA1:nilai baris A4).

Tabel 3. 9 Nilai Rangking

Alternatif	V	Rangking
A1	0,270042635	3
A2	0,272069208	2
A3	0,291263734	1
A4	0,166624423	4
	1	

## IV. SIMPULAN

Dari hasil penelitian pemilihan cincin terbaik untuk di jual dengan pengambilan keputusan menggunakan metode WP dapat disimpulkan bahwa cincin motif sebagai alternatif terbaik.

## DAFTAR PUSTAKA

Eliyen, K., & Efendi, F. S. (2019). Implementasi Metode Weighted Product Untuk Penentuan Mustahiq Zakat. InfoTekJar (Jurnal Nasional Informatika Dan Teknologi Jaringan), 4(1), 146–150.  
<https://doi.org/10.30743/infotekjar.v4i1.1476>

Oktavia, P. (2018). Sistem Pendukung Keputusan Seleksi Penerima Beasiswa dengan Metode Weighted Product pada SMP Negeri 1 Parung Berbasis Web. Jurnal Informatika Universitas Pamulang, 3(2), 80.  
<https://doi.org/10.32493/informatika.v3i21432>

Riyanto, J. (2017). Perbandingan Metode Weighted Product (WP) dan Simple Additive Weighting (SAW) Penilaian Kinerja Guru pada Madrasah

Ibtidaiyah Negeri 3 Jakarta. *Jurnal Informatika Universitas Pamulang*, 2(4), 179.

<https://doi.org/10.32493/informatika.v2i41438>

Roni, R., Sumijan, S., & Santony, J. (2019). Metode Weighted Product dalam Pemilihan Penerima Beasiswa Bagi Peserta Didik. *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi)*, 3(1), 87–93.

<https://doi.org/10.29207/resti.v3i1.834>

Sucipto, S. (2017). Analisa Hasil Rekomendasi Pembimbing Menggunakan Multi-Attribute Dengan Metode Weighted Product. *Fountain of Informatics Journal*, 2(1), 27.

<https://doi.org/10.21111/fij.v2i1.912>