

METODE WEIGHTED PRODUCT UNTUK PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMBERIAN BONUS

Nani Agustina¹, Entin Sutinah²

Sistem Informasi Akuntansi¹, Sistem Informasi²

Teknik dan Informatika^{1,2}

Universitas Bina Sarana Informatika^{1,2}

nani.nna@bsi.ac.id¹, entin.esh@bsi.ac.id²

Received: October 07, 2021 **Revised:** October 15, 2021 . **Accepted:** Oktober 25, 2021. **Issue Period:** Vol.5 No.4 (2021), Page 1014-1024

Abstrak: Pengambilan keputusan yang tepat dan akurat sangat dibutuhkan oleh pihak pemangku kepentingan oleh karena itu dibutuhkan kriteria-kriteria yang dapat digunakan dalam mendukung pengambilan keputusan. PD. Warna Warni Motor saat ini mengalami permasalahan dalam menentukan keputusan untuk pemberian bonus terhadap salesnya karena kriteria yang digunakan pemilik usaha hanya melihat dari hasil penjualan terbanyak saja pada saat ini, padahal disamping itu masih banyak kriteria-kriteria yang dapat digunakan dalam mendukung keputusan yang tepat dan akurat. Tujuan dari penelitian ini untuk mendapatkan satu alternatif terpilih yang nantinya akan diberikan bonus sebagai bentuk penghargaan atas kerja keras yang telah diberikan sales kepada perusahaan. Dengan menggunakan beberapa kriteria yang digunakan yaitu tanggung jawab, kedisiplinan, perilaku, absensi, kualitas pekerjaan, kualitas hasil dan kerjasama tim, dengan kriteria tersebut dapat menyelesaikan segala permasalahan yang terjadi dengan menggunakan metode Wighted Product, sehingga dihasilkan alternatif terpilih yaitu alternatif Sales 8 yang memiliki nilai terbesar 0,082, dari hasil penelitan ini alternatif Sales 8 yang berhak mendapatkan bonus atas segala usaha dan kerja keras yang dilakukan.

Kata kunci: SPK, Bonus, Metode Weight Product

Abstract: *Appropriate and accurate decision making is needed by the stakeholders, therefore criteria that can be used to support decision making are needed. PD. Warna Warni Motor is currently experiencing problems in determining the decision to give bonuses to its sales because the criteria used by business owners only look at the results of the highest sales at this time, even though there are still many criteria that can be used to support the right and accurate decisions. The purpose of this research is to get a selected alternative which will be given a bonus as a form of appreciation for the hard work that has been given by sales to the company. By using some of the criteria used, namely responsibility, discipline, behavior, attendance, quality of work, quality of results and teamwork, with these criteria can solve all problems that occur using the Wighted Product method, so that the selected alternative is Sales 8 which has the largest value is 0.082, from the results of this research, alternative Sales 8 is entitled to a bonus for all the effort and hard work done.*

Keywords: SPK, Bonus, Weight Product Method

I. PENDAHULUAN



DOI: 10.52362/jisamar.v5i4.606

Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Salah satu yang menjadi hal paling penting dari perusahaan salah satunya sumber daya manusia. Memiliki sumber daya manusia yang berkualitas maka perusahaan menjadi akan meningkat dalam operasionalnya, berkembang pesat dan akan berdampak menjadi terkenal. [1]. Sales adalah orang yang bertugas dalam pekerjaan dan menyerahkan hasil kerjanya kepada instansi tempat bekerja dimana hasil karyanya sesuai dengan profesi dan pekerjaan atas keahlian sebagai mata pencariannya [2]. Sales bagian terpenting terpenting dalam perusahaan pada Warni Warni Motor, dengan sales terbaik dan berkualitas menjadi salah satu faktor utama untuk mengembangkan perusahaan[3].

PD. Warni Warni Motor sebuah sebuah yang bergerak sebagai bisnis keluarga dibidang penjualan spartpart motor dimana memiliki sebanyak 16 Sales pada saat ini untuk melakukan pemasaran produk untuk masyarakat langsung atau ke toko-toko retail. Pandemi mengubah banyak hal, termasuk dalam cara berbisnis, krisis yang berlangsung menekan para pembisnis berpikir keras bagaimana dapat bertahan dan memikirkan kembali upaya yang dilakukan agar tetap terus berjalan, sehingga perlunya strategi pemasaran penjualan salah satunya dengan memanfaatkan sales yang dimiliki untuk tetap melakukan promosi kepada pelanggan-pelanggan baik dengan media social yang dimiliki atau berupa video-video yang menarik yang berisi tentang informasi produk.

Pemberian bonus kepada Sales dilakukan oleh perusahaan untuk memberikan motivasi dalam meningkatkan kinerja sales, tidak semua sales mendapatkan bonus hanya sales yang berprestasi saja yang dapat mendapatkan bonus, sehingga akan merangsang sales untuk menunjukkan kinerja yang bagus dan berprestasi, meningkatkan kinerja dan loyalitas Sales terhadap perusahaan dan ungkapan terima kasih perusahaan kepada sales

Namun saat ini pemilik usaha masih belum bisa menentukan keputusan yang tepat mengenai pemberian bonus tersebut, karena saat ini pemilik usaha masih mengandalkan dari hasil penjualan saja, padahal disamping hasil penjualan masih banyak lagi kriteria kriteria yang dapat digunakan dalam mendukung keputusan pemberian bonus tersebut. Bonus berupa uang, barang atau jasa yang dilakukan tanpa ada kompensasi balik seperti yang terjadi pada dalam hal perdagangan [4]

Penggunaan sistem pendukung keputusan dapat digunakan untuk melakukan seleksi sales sehingga menjadi lebih mudah dan hasil yang diberikan akurat, mencapai ini semua kualitas dan didapatkan penilaian kinerja berupa pemilihan sales terbaik. Bonus Sales merupakan sesuatu yang mempunyai kecenderungan untuk merangsang suatu kegiatan agar termotivasi untuk melakukan lebih suatu kegiatan, bonus adalah motif-motif atau imbalan yang akan diberikan yang dibentuk untuk memperbaiki kegiatan suatu sistem yang berlaku [5].

Kemajuan dunia khususnya teknologi informasi dimulai dengan perkembangan *hardware* dan *software*, ternyata membawa dampak yang multikompleks. Hasil dari dampak tersebut munculnya model pengambilan keputusan dengan nama sistem pendukung keputusan (SPK). Sistem Pendukung Keputusan merupakan sistem informasi yang berbasis komputer yang fleksibel dan interaktif dan dapat diadaptasikan, yang bertujuan untuk mendukung solusi untuk masalah majamen spesifik yang tidak terstruktur[6]. Sistem pengambilan keputusan bisa menjadi alternatif dalam menghasilkan bonus bagi sales yang dapat digunakan dalam proses pemberian bonus untuk setiap periodenya. Dengan rancangan data yang baik dapat menyelesaikan masalah dan membantu pihak personalia untuk menilai kinerja Sales[7]. SPK digunakan oleh pengambil keputusan untuk menentukan kebijakan dengan cara yang cepat, efisien, dan efektif.

Sistem pendukung keputusan dengan metode WP digunakan dalam perhitungan memberikan bonus sales, karena penerima bonus dikelompokkan ke beberapa kriteria multi objektif dan multi kriteria. Perusahaan dapat menentukan bobot dari kriteria dengan sendiri dengan metode WP sehingga dapata menyeleksi sales yang akan mendapat bonus. Konsep Multi-Attibut Decision Making (MADM) merupakan bagian dari Metode Weighted Product dimana diperlukan normalisasi pada perhitungannya, dimana akan menjadi alternatif pemilihan dan memberikan nilai bobot pada perbandingan alternatif pemilihan serta kriterianya [8]. Alternatif keputusan dari himpunan berhingga dijelaskan dengan istilah beberapa kriteria keputusan [9].

Penelitian akan membahas tentang sistem pendukung keputusan pemberian bonus untuk sales setiap periodenya pertahun. Sistem penentuan bonus sales sampai saat ini masih dilakukan secara manual. Dengan mengecek satu persatu kriteria yang menjadi acuan dalam pengambilan keputusan setiap periodenya, hal ini menciptakan waktu banyak tersita dalam memilih, menentukan pilihan hingga keputusan nantinya yang akan mendapatkan bonus yang layak pada periode kali ini. Pemberian bonus pegawai yang tidak merata dan kurang sesuai dengan kinerja dari pegawai akan menjadi masalah dilingungan perusahaan, dibutuhkan kriteria agar perhitungan pemberian bonus lebih tepat sasaran [10].

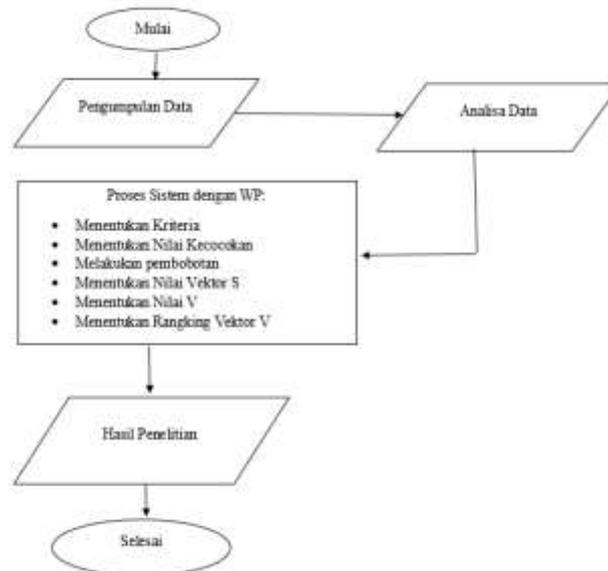


Beberapa penelitian yang dijadikan referensi penelitian menggunakan metode wighted product pada sistem pemberian bonus pegawai pada CV. Bejo Perkasa [10], serta penelitian yang berjudul penentuan bonus Sales menggunakan weighted product pada perusahaan argo bisnis palu [8], dan penelitian dengan judul sistem pendukung keputusan pemilihan karyawan terbaik dengan pendekatan Weighted Product[1], serta sistem pendukung keputusan pemberian bonus tahunan pada karyawan dengan metode WP [11], dan implementasi metode (WP) weighted product pada sistem pendukung keputusan penilaian Sales terbaik di pandanaran hotel Semarang [12], berdasarkan beberapa referensi penelitian sebelumnya maka peneliti ini menggunakan beberapa kriteria yang digunakan tanggung jawab, kediplisinan, prilaku, absensi, kualitas pekerjaan, kualitas hasil dan kerjasama tim.

II. METODE DAN MATERI

2.1. Tahapan Penelitian

Penelitian deskriptif digunakan dalam penelitian ini, penelitian yang dilakukan dengan survei dengan malakukan penyelidikan yang diadakan untuk mendapatkan fakta-fakta yang ada dan mendapatkan keterangan serta faktual [13]



Gambar 1. Bagan Penelitian [14]

1. Pengumpulan Data

Proses formal menggunakan Teknik seperti wawancara dan daftar pertanyaan kuestioner untuk mengumpulkan fakta tentang sistem, kebutuhan dan pilihan

a. Observasi

Kegiatan dilakukan turun langsung ke lapangan untuk mencari bahasan penelitian pada PD. Warna Warni Motor, dengan melihat proses sistem bejalan dan mencari keterangan

b. Wawancara

Metode pengumpulan data dengan melakukan wawancara untuk mendapatkan informasi lebih yang tidak didapat saat observasi

c. Definisi Masalah

Dengan menganalisa masalah yang akan diangkat kemudian menentukan kriteria yang dbutuhkan dalam proses penilian

d. Studi Literatur



Mencari studi literatur yang berkaitan dengan penelitian sebelumnya yang terkait dengan tema penelitian, metode yang digunakan adalah Weighted Product yaitu metode pengumpulan keputusan

2. Analisa Data

Analisa data dalam penelitian ini dengan kegiatan yang dilakukan untuk mengubah data hasil dari penelitian menjadi sebuah informasi baru yang dapat digunakan dalam sebuah kesimpulan data yang sudah didapat data tersebut akan diolah menggunakan metode Weighted Product

3. Proses Sistem dengan Weighted Product

Tahapan ini adalah tahapan memasukan hasil dari pengolahan data tersebut yang nantinya akan dituangkan ke dalam sistem aplikasi. Data didapat dari hasil wawancara sehingga mendapatkan data yang memadai untuk di teleti, pada proses ini menggunakan metode Weighted Product dengan Langkah-langkah :

- a. Menentukan Kriteria
- b. Menentukan Nilai Kecocokan
- c. Melakukan pembobotan
- d. Menentukan Nilai Vektor S
- e. Menentukan Nilai V
- f. Menentukan Ranging Vektor V

4. Hasil Penelitian

Sistem yang dihasilkan dapat membantu PD. Warni Warni motor dalam menentukan bonus sales kecocokan setiap alternatif. Adapun langkah-langkah yang penulis lakukan dalam penelitian ini, sebagai berikut:

a. Menentukan Kriteria

Tabel 1. Nilai Rating Kecocokan [15]

Bobot	Nilai
Sangat Rendah (SR)	1
Rendah (R)	2
Cukup (C)	3
Tinggi (T)	4
Sangat Tinggi (ST)	5

Data yang digunakan dalam penelitian ini dari hasil wawancara, sebagai berikut:

Tabel 2. Bobot Kriteria

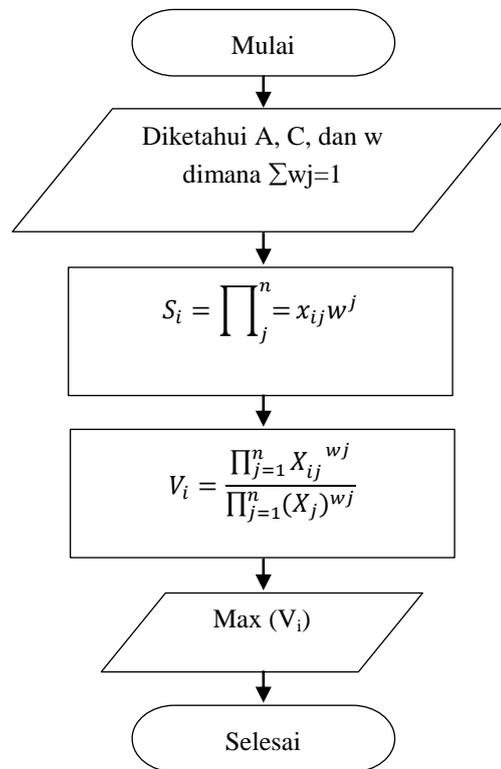
Kriteria Penilaian	Bobot
Tanggung Jawab	5
Kedisiplinan	4
Perilaku	5
Absensi	4
Kualitas Pekerjaan	5
Kualitas Hasil	5
Kerjasama Tim	4

Bobot referensi yang digunakan dalam pengambilan keputusan berjumlah 32 (5+4+5+4+5+5+4), Langkah dilanjutkan dengan membagi masing-masing nilai, menentukan nilai kriteria, pemberian alternatif bobot, mengitung nilai Vektor SI, Langkah terakhir menghitung nilai Vector Vi

b. Konsep Algoritma

Langkah-langkah Analisa permasalahan dengan metode Weighted Product digambarkan dalam diagram alir, sebagai berikut:





Gambar 2. Diagram alir proses Weighted Product [16]

c. Konsep Perhitungan Metode Weighted Product

Metode Weighted Product merupakan metode dalam pengambilan keputusan terdiri beberapa atribut yang digunakan[8]

$$S_i = \prod_{j=1}^n x_{ij}^{w_j(1)}$$

Dengan $i=1,2, \dots$, dimana:

S : Menyatakan preferensi alternatif

x : Menyatakan nilai kriteria

w : Menyatakan bobot kriteria

n: menyatakan banyaknya kriteria

W_{ij} adalah pangkat yang memiliki nilai positif untuk setiap kriteria keuntungan dan yang memiliki nilai negatif untuk kriteria biaya. Preferensi relative dari setiap alternatif sebagai berikut:

$$V_i = \frac{\prod_{j=1}^n X_{ij}^{w_j}}{\prod_{j=1}^n (X_j^*)^{w_j}}$$

Keterangan :

V : Preferensi alternatif

X: Nilai kriteria



W: bobot kriteria

$W_i =$ rata-rata dari $a_{i1}, w_1, \dots, a_{in}, w_n$

III. PEMBAHASA DAN HASIL

Populasi penelitian ini yaitu sales yang bekerja di PD. Warna Warni Motor dengan jumlah sampel sales 16 orang, dimana masing-masing sales akan dilakukan penilaian sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan. Penilaian langsung dilakukan oleh pemilik usaha, pengolahan data sales dilakukan dengan menggunakan metode Weighted Product (WP) dan hasil penelitian untuk menentukan keputusan pemberian bonus kepada sales yang memiliki nilai yang bagus berdasarkan hasil penilaian. Untuk tahapan pada metode Weighted Product (WP) terbagi menjadi beberapa tahapan yaitu:

3.1. Menentukan Kriteria

Tahapan pertama pada metode Weighted Product (WP) yaitu menentukan kriteria, dimana dalam penelitian ini terdapat tujuh kriteria yang digunakan untuk mendukung penentuan keputusan dalam pemberian bonus terhadap sales terpilih. Tujuh kriteria tersebut yaitu tanggung jawab, kedisiplinan, perilaku, absensi, kualitas pekerjaan, kuantitas hasil dan Kerjasama tim, data kriteria tersebut terlihat dalam tabel 3.

Tabel 3. Kriteria (Cj)

Kode	Kriteria
C-1	Tanggung Jawab
C-2	Kedisiplinan
C-3	Prilaku
C-4	Absensi
C-5	Kualitas Pekerjaan
C-6	Kuantitas Hasil
C-7	Kerjasama Tim

3.2. Menentukan Nilai Kecocokan

Memberikan nilai kecocokan yang akan diberlakukan untuk setiap alternatif pada masing-masing kriteria yang telah ditentukan, dalam penelitian ini terdapat lima nilai kecocokan yaitu nilai 1 untuk nilai sangat rendah, nilai 2 untuk rendah, nilai 3 untuk nilai cukup, nilai 4 untuk nilai tinggi dan nilai 5 untuk nilai sangat tinggi. Hasil terlihat pada tabel 4.

Tabel 4. Nilai Rating kecocokan

Keterangan	Nilai
Sangat Rendah (SR)	1
Rendah (R)	2
Cukup (C)	3
Tinggi (T)	4
Sangat Tinggi (ST)	5

Setelah ditentukan kriteria yang dibutuhkan selanjutnya melakukan penilaian terhadap masing-masing alternatif. Penilaian yang dilakukan mengacu pada nilai kecocokan yang sudah ditetapkan sebelumnya. dalam penelitian ini penilaian langsung dilakukan oleh pemilik usaha. Hasil penilaian dari masing-masing alternatif terdapat pada tabel 5.

Tabel 5. Hasil Penilaian Terhadap 16 Alternatif

No	Alternatif	Nilai Kriteria						
		K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7



DOI: 10.52362/jisamar.v5i4.606

Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

1	Sales 1	5	3	2	2	2	3	3
2	Sales 2	2	2	4	5	5	2	5
3	Sales 3	3	4	4	2	5	4	5
4	Sales 4	5	2	5	4	4	2	4
5	Sales 5	5	4	2	3	5	4	4
6	Sales 6	4	2	3	5	2	2	4
7	Sales 7	3	5	4	3	3	4	2
8	Sales 8	5	5	5	4	2	5	5
9	Sales 9	4	4	4	5	2	3	2
10	Sales 10	5	4	2	4	2	5	5
11	Sales 11	3	5	5	2	2	3	4
12	Sales 12	3	2	4	3	2	3	2
13	Sales 13	2	3	4	4	2	4	3
14	Sales 14	2	2	2	2	2	2	3
15	Sales 15	4	3	3	2	4	3	5
16	Sales 16	2	5	2	5	4	2	3

3.3. Melakukan pembobotan

Pembobotan dilakukan setelah menentukan nilai kecocokan dan pemilik usaha mengambil nilai pembobotan seperti pada tabel 4. Untuk menghasilkan nilai preferensi menggunakan rumus persamaan sehingga hasil dapat dilihat pada tabel 6

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

Cara penyelesaian untuk menghitung hasil bobot preferensi :

W merupakan bobot kriteria dan j merupakan kriteria sehingga w_j dapat dinilai berdasarkan bobot yang sudah ditentukan yaitu

W1	5
W2	4
W3	5
W4	4
W5	5
W6	5
W7	4
Total Bobot	32

$W_1=5/32=0,16$; $W_2=4/32=0,13$; $W_3=5/32=0,16$; $W_4=4/32=0,13$; $W_5=5/32=0,16$; $W_6=5/32=0,16$; $W_7=4/32=0,13$
hasil dapat dilihat pada table 5.

Tabel 6. Hasil Bobot preferensi

No	Kriteria	Bobot	Hasil Bobot Preferensi
1	Tanggung Jawab	5	0,16
2	Kedisiplinan	4	0,13
3	Prilaku	5	0,16



4	Absensi	4	0,13
5	Kualitas Pekerjaan	5	0,16
6	Kuantitas Hasil	5	0,16
7	Kerjasama Tim	4	0,13

3.4. Menentukan Nilai Vektor S

Setelah dilakukan pembobotan preferensi Langkah selanjutnya dilakukan perhitungan nilai vector s dengan menggunakan rumus persamaan

$$S_i = \prod_{j=1}^n x_{ij}w_j$$

Untuk mendapatkan nilai vector s cara penyelesaiannya yaitu dengan mengkalikan seluruh hasil dari nilai preferensi, nilai preferensi didapat dari nilai alternatif dipangkatkan dengan hasil nilai nilai bobot preferensi sebagai sampel perhitungan diambil dari 3 alternatif :

$$S1 = (5^{0,16})(3^{0,13})(2^{0,16})(2^{0,13})(2^{0,16})(3^{0,16})(3^{0,13})$$

$$= 2,72$$

$$S2 = (2^{0,16})(2^{0,13})(4^{0,16})(5^{0,13})(5^{0,16})(2^{0,16})(5^{0,13})$$

$$= 3,23$$

$$S3 = (3^{0,16})(4^{0,13})(4^{0,16})(2^{0,13})(5^{0,16})(4^{0,16})(5^{0,13})$$

$$= 3,73$$

Untuk penyelesaian alternatif lainnya menggunakan cara yang sama seperti penyelesaian pada alternatif 1, dan 3 sehingga hasil dapat dilihat pada tabel 7

Tabel 7. Nilai Vector S

No	Alternatif	Nilai preferensi							Hasil Nilai Preferensi
		C-1	C-2	C-3	C-4	C-5	C-6	C-7	
1	Sales 1	1,29	1,15	1,11	1,09	1,11	1,19	1,15	2,72
2	Sales 2	1,11	1,09	1,24	1,22	1,29	1,11	1,22	3,23
3	Sales 3	1,19	1,19	1,24	1,09	1,29	1,24	1,22	3,73
4	Sales 4	1,29	1,09	1,29	1,19	1,24	1,11	1,19	3,53
5	Sales 5	1,29	1,19	1,11	1,15	1,29	1,24	1,19	3,71
6	Sales 6	1,24	1,09	1,19	1,22	1,11	1,11	1,19	2,90
7	Sales 7	1,19	1,22	1,24	1,15	1,19	1,24	1,09	3,33
8	Sales 8	1,29	1,22	1,29	1,19	1,11	1,29	1,22	4,21
9	Sales 9	1,24	1,19	1,24	1,22	1,11	1,19	1,09	3,24
10	Sales 10	1,29	1,19	1,11	1,19	1,11	1,29	1,22	3,55
11	Sales 11	1,19	1,22	1,29	1,09	1,11	1,19	1,19	3,20
12	Sales 12	1,19	1,09	1,24	1,15	1,11	1,19	1,09	2,66
13	Sales 13	1,11	1,15	1,24	1,19	1,11	1,24	1,15	3,00
14	Sales 14	1,11	1,09	1,11	1,09	1,11	1,11	1,15	2,10
15	Sales 15	1,24	1,15	1,19	1,09	1,24	1,19	1,22	3,33
16	Sales 16	1,11	1,22	1,11	1,22	1,24	1,11	1,15	2,95
Total Nilai Preferensi									51,40



3.5. Menentukan Nilai V

Hasil dari nilai vektor s dijumlahkan untuk mendapatkan nilai vektor v dengan menggunakan rumus persamaan

$$V_i = \frac{\prod_j^n = 1^{x_{ij}w_j}}{\prod_j^n (X_j)w_j}$$

Cara penyelesaiannya diambil sampel tiga alternatif yaitu :

$$V_1 = \frac{2,72}{2,72 + 3,23 + 3,73 + 3,53 + 3,71 + 2,90 + 3,33 + 4,21 + 3,24 + 3,55 + 3,20 + 2,66 + 3,00 + 2,10 + 3,33 + 2,95} = \frac{2,72}{51,40} = 0,053$$

$$V_2 = \frac{3,23}{2,72 + 3,23 + 3,73 + 3,53 + 3,71 + 2,90 + 3,33 + 4,21 + 3,24 + 3,55 + 3,20 + 2,66 + 3,00 + 2,10 + 3,33 + 2,95} = \frac{3,23}{51,40} = 0,063$$

$$V_3 = \frac{3,73}{2,72 + 3,23 + 3,73 + 3,53 + 3,71 + 2,90 + 3,33 + 4,21 + 3,24 + 3,55 + 3,20 + 2,66 + 3,00 + 2,10 + 3,33 + 2,95} = \frac{3,73}{51,40} = 0,073$$

Untuk penyelesaian alternatif yang lainnya sama seperti penyelesaian alternatif 1,2,dan 3, sehingga hasil dapat dilihat pada tabel 8

Tabel 8. Hasil Nilai Vector V

No	Alternatif	Nilai Vektor
1	Sales 1	0,053
2	Sales 2	0,063
3	Sales 3	0,073
4	Sales 4	0,069
5	Sales 5	0,072
6	Sales 6	0,056
7	Sales 7	0,065
8	Sales 8	0,082
9	Sales 9	0,063
10	Sales 10	0,069
11	Sales 11	0,062
12	Sales 12	0,052
13	Sales 13	0,058
14	Sales 14	0,041
15	Sales 15	0,065
16	Sales 16	0,057

3.6. Menentukan Ranging Vektor V

Setelah dilakukan perhitungan untuk nilai vector v, Langkah selanjutnya menentukan ranging yang diambil nilai terbesar dari nilai vector V, alternatif yang memiliki nilai terbesar yaitu alternatif sales 8 dimana mendapatkan hasil 0,082 untuk selengkapnya dapat dilihat pada tabel 9.



DOI: 10.52362/jisamar.v5i4.606

Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Tabel 9. hasil Perengkingan

No	Alternatif	Nilai Vector
1	Sales 8	0,082
2	Sales 3	0,073
3	Sales 5	0,072
4	Sales 10	0,069
5	Sales 4	0,069
6	Sales 7	0,065
7	Sales 15	0,065
8	Sales 9	0,063
9	Sales 2	0,063
10	Sales 11	0,062
11	Sales 13	0,058
12	Sales 16	0,057
13	Sales 6	0,056
14	Sales 1	0,053
15	Sales 12	0,052
16	Sales 14	0,041

4. KESIMPULAN

Metode Weighted Product (WP) dapat menghasilkan nilai-nilai yang diperlukan dan mendukung dalam mengambil sebuah keputusan serta dapat direkomendasikan kepada pihak pemangku kepentingan dalam mengambil sebuah keputusan yang tepat dan akurat, karena keputusan yang diambil haruslah tepat sasaran sehingga tidak ada pihak yang dirugikan atau dikecewakan akibat sebuah keputusan yang kurang tepat sasaran. Setelah dilakukan Analisa dan dilakukan perhitungan-perhitungan dari tujuh kriteria yang digunakan sebagai acuan dalam mendukung pemberian bonus dengan menggunakan metode Weighted Product (WP), sehingga metode Weighted Product (WP) sangat tepat sebagai alat dalam pengambilan sebuah keputusan yang tepat sasaran, dengan di perolehnya satu alternatif yang memang memiliki nilai yang bagus berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode Weighted Product (WP) yaitu Sales 8 yang memiliki nilai yang paling tinggi 0,082 sehingga Sales 8 yang tepat untuk mendapatkan penghargaan berupa bonus dari pemilik usaha. Dengan demikian metode Weighted Product (WP) dapat digunakan oleh peneliti lainnya dalam membuat sebuah system pendukung keputusan yang akurat dan hasilnya dapat dijadikan sebagai acuan bagi pemangku kepentingan atau pemilik usaha yang sedang membutuhkan hasil pemikiran dalam menentukan sebuah keputusan yang tepat, untuk lebih memaksimalkan lagi dalam hasil penelitian dalam pengambilan sebuah keputusan penelitian selanjutnya dapat mengkombinasikan dua atau lebih metode dalam pengambilan keputusan, sehingga diperoleh hasil penelitian yang maksimal

REFERENASI

- [1] A. Hafiz and M. Ma'mur, "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Karyawan Terbaik Dengan Metode Fuzzy Tahani," *J. Cendikia*, vol. XV, pp. 23–28, 2018, doi: 10.33558/piksel.v6i2.1507.
- [2] C. Iscahayawati, R. C. S. Hariyono, and Fathulloh, "Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Bonus Gaji Untuk Karyawan Menggunakan Metode Topsis (Studi Kasus: Dns)," *Indones. J. Informatics Res.*, vol. 1, no. 1, pp.



DOI: 10.52362/jisamar.v5i4.606

Ciptaan disebarluaskan di bawah [Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

- 14–19, 2020, [Online]. Available: <https://journal.peradaban.ac.id/index.php/jtikom/article/view/581>.
- [3] D. Lorenza and Pitrawati, “Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Driver Terbaik Menggunakan Metode Weight Product (Wp),” *J. Inf. dan Komput.*, vol. 8, no. 1, pp. 40–48, 2020, doi: 10.35959/jik.v8i1.172.
- [4] Susanti, “Sistem Pendukung Keputusan Untuk Penyeleksian Konsumen Terbaik dengan Menggunakan Metode Weighted Product (WP),” *J. Teknol. Inf. dan Komun.*, vol. IX, no. 1, pp. 8–15, 2019, [Online]. Available: <https://jurnal.unnur.ac.id/index.php/jurnalfiki/article/view/341>.
- [5] N. Manurung, “SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMBERIAN BONUS KARYAWAN MENGGUNAKAN METODE AHP,” *J. Teknol. Inf.*, vol. 1, no. 1, pp. 48–53, 2017, [Online]. Available: <http://jurnal.una.ac.id/index.php/jurteri/article/view/42>.
- [6] E. Turban, J. E. Aronson, and T.-P. Liang, *Decision Support System and Intelligent System (Sistem Pendukung Keputusan dan Sistem Cerdas)*. Yogyakarta: Andi Offset, 2011.
- [7] Y. Primadasa and H. Juliansa, “Penerapan Metode Vikor dalam Seleksi Penerimaan Bonus Pada Salesman Indihome,” *J. Teknol. Inf. dan Komun. Digit. Zo.*, vol. 10, no. 1, pp. 33–43, 2019, doi: 10.31849/digitalzone.v10i1.2228.
- [8] N. Ainun, D. Kusumawati, and S. Kaharu, “Penentuan Bonus Karyawan Menggunakan Weighted Product Pada Perusahaan Agro Bisnin Palu,” *Semin. Nas. Teknol. Inf. dan Multimed. 2017, STMIK AMIKOM Yogyakarta, 4 Februari 2017*, pp. 121–126, 2017, [Online]. Available: <https://ojs.amikom.ac.id/index.php/semnasteknomedia/article/view/1672>.
- [9] Ningrum, *Metode Weighted product (WP)*. Yogyakarta: Andi Offset, 2012.
- [10] A. Sugiarto, R. Rizky, Susilowati, A. M. Yunita, and Z. Hakim, “Metode Weighted Product Pada Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Bonus Pegawai Pada CV Bejo Perkasa,” *Bianglala Inform.*, vol. 8, no. 2, pp. 100–104, 2020, doi: 10.31294/bi.v8i2.8806.
- [11] R. C. Dewi and E. S. Astuti, “SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMBERIAN BONUS TAHUNAN PADA KARYAWAN DENGAN METODE WP,” *Proseding Semin. Inform. Apl. Pol. 2015*, pp. III-109 s.d III – 112, 2015, [Online]. Available: <http://jurnalti.polinema.ac.id/index.php/SIAP/article/view/106>.
- [12] I. Ardhiyanto, V. Lusiana, and N. Mariana, “Implementasi Metode (Wp) Weighted Product Pada Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Karyawan Terbaik Di,” *Proceeding SINTAK*, pp. 101–105, 2019, [Online]. Available: <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/sintak/article/view/7573>.
- [13] M. Nazir, *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2014.
- [14] S. Andriani, D. M. Akhmad, and M. Ulya, “Implementasi Weight Product Model (Wpm) Dalam Memilih Jenis Asuransi,” *J. Ilm. Ilmu Komputer dan Mat.*, vol. 18, no. 1, pp. 36–47, 2021, [Online]. Available: <https://journal.unpak.ac.id/index.php/komputasi/article/view/2397>.
- [15] P. A. P, E. Ridhawati, and D. W. Aji, “MODEL PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM PENILAIAN KINERJA GURU MENGGUNAKAN METODE SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING,” vol. XIX, no. April, pp. 428–433, 2020, [Online]. Available: <https://jurnal.dcc.ac.id/index.php/JC/article/view/334>.
- [16] A. Ahmadi and D. T. Wiyanti, “Implementasi Weighted Product (WP) dalam Penentuan Penerima Bantuan Langsung Masyarakat PNPM Mandiri Perdesaan,” *Semin. Nas. Apl. Teknol. Inf.*, pp. 19–22, 2014, [Online]. Available: <https://journal.uui.ac.id/Snati/article/view/3231>.

