

Metode Weighted Product Dalam Penerapan Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Fashion Pria

Nicodias Palasara¹, Mulyadi Satria², Feri Prasetyo^{3*}, Anastasia Siwi FU⁴, Ahmad Sinnun⁵

^{1,2} Sistem Informasi; Universitas Nusa Mandiri; Jln Jatiwaringin No 2 Kelurahan Makasar Jakarta Timur tlp 8005722 e-mail: mulyadisatria.ms@gmail.com

^{3,4,5} Sistem Informasi Akuntansi; Universitas Bina Sarana Informatika; Jln Kramat Raya no. 98 Kwitang Senen Jakarta Pusat, telp 8000063 e-mail: feri.fpo@bsi.ac.id, anastasia.asf@bsi.ac.id, ahmad.axn@bsi.ac.id

* Korespondensi: e-mail: feri.fpo@bsi.ac.id
No Telp: 0856-9714-5705

Diterima: 04 Juli 2023 ; Review: 06 Juli 2023; Disetujui: 11 Juli 2023

Cara sitasi: Palasara N, Satria M, Prasetyo F, Utami ASF, Sinnun A. 2023. Metode Wighted Product Dalam Penerapan Sistem Pendukung Pemilihan Fashion Pria. Information Management for Educators and Professionals. Vol 7 (2): 184 - 193

Abstrak: Penjualan merujuk pada proses atau aktivitas menjual produk atau layanan kepada pelanggan dengan tujuan mendapatkan pendapatan. Penjualan merupakan salah satu fungsi utama dalam bisnis yang berperan dalam menghasilkan pendapatan dan menjaga kelangsungan operasional perusahaan. Permintaan pasar dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk harga produk, pendapatan konsumen, preferensi konsumen, tren, kondisi ekonomi, persaingan, faktor demografis, dan faktor-faktor lainnya. Permintaan pasar berfungsi sebagai sinyal bagi perusahaan dalam menentukan tingkat produksi, harga, pemasaran, dan strategi bisnis yang sesuai. Dengan penerapan teknologi kini semakin mudah seperti berkembangnya toko online, pembayaran elektronik, integrasi inventaris, manajemen pesanan, pengiriman, dan dukungan pelanggan. Sistem e-commerce memungkinkan perusahaan untuk menjual produk atau layanan secara global dan memproses transaksi secara aman dan efisien. membuat demochist distro harus berbenah diri. Demichist Distro merupakan Distro dengan menjual fashion Pria. Namun Saingan Menjadi hal penting Untuk melakukan bisnis penjualan. Selain banyaknya persaingan, hal yang sangat signifikan adalah trend fashion pria yang semakin berubah cepat dan banyak pilihan. Sehingga sebagai penjual produk retail, harus cukup selektif dalam mengkolleksi baju untuk dijual. Dengan metode *weighed product* diharapkan dalam pemilihan fashion pria menjadi lebih akurat. Dengan menggunakan bobot yang tepat, metode ini dapat membantu pengambil keputusan dalam mengatasi kompleksitas dan ketidakpastian dalam memilih alternatif yang paling sesuai dengan tujuan dan preferensi mereka.

Kata kunci: Sistem Pengambilan Keputusan, Weighted Product, Penjualan

Abstract: Sales refers to the process or activity of selling products or services to customers with the aim of earning revenue. Sales is one of the main functions in business that plays a role in generating revenue and maintaining the continuity of company operations. Market demand is influenced by a variety of factors, including product prices, consumer income, consumer preferences, trends, economic conditions, competition, demographic factors, and other factors. Market demand serves as a signal for companies in determining the appropriate level of production, pricing, marketing, and business strategies. With the application of technology is now easier such as the development of online stores, electronic payments, inventory integration, order management, shipping, and customer support. E-commerce systems allow companies to sell products or services globally and process transactions securely and efficiently. Making demochist distro must improve itself. Demichist Distro is a Distro by selling Men's fashion. But rivals become important to do sales business. In addition to the many competitions, the most significant thing is the men's fashion trends that are changing rapidly and many choices. So as a seller of retail

products, you must be quite selective in collecting clothes for sale. With the weighed product method, it is expected that the selection of men's fashion will be more accurate. By using the right weight, this method can assist decision makers in overcoming the complexity and uncertainty of choosing alternatives that best suit their goals and preferences.

Keywords: *Decision Support System, Weighted Product, Sales*

1. Pendahuluan

Dalam konteks bisnis, penjualan merujuk pada proses menjual produk atau jasa kepada pelanggan dengan tujuan untuk memperoleh pendapatan dan memenuhi kebutuhan pasar. Penjualan merupakan salah satu elemen kunci dalam siklus bisnis, dimana hasilnya secara langsung memengaruhi kinerja dan keberhasilan. Penerapan Teknologi Informasi dalam Penjualan memberikan perusahaan alat dan sumber daya yang diperlukan untuk mengelola informasi dengan lebih baik, meningkatkan efisiensi operasional, berinovasi, dan memenuhi tuntutan pasar yang terus berubah. Dalam lingkungan bisnis yang semakin terhubung dan digital, perusahaan yang dapat memanfaatkan teknologi informasi dengan baik memiliki keunggulan kompetitif yang signifikan ditambah lagi Dengan kehandalan Sistem Informasi menjadi inti yang penting dalam pengelolaan informasi perusahaan. Dalam era digital yang terus berkembang, sistem informasi yang baik memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan operasi bisnis, meningkatkan produktivitas, berinovasi, dan memperoleh keunggulan kompetitif di pasar yang kompetitif. mengumpulkan, menyimpan, mengelola, dan memanfaatkan informasi secara efektif untuk mendukung operasi bisnis dan pengambilan keputusan [1]

Fashion merujuk pada tren, gaya, dan pilihan pakaian, aksesoris, kosmetik, dan gaya hidup yang secara luas diterima dan diadopsi oleh individu dalam suatu kelompok atau masyarakat pada suatu waktu tertentu dimana sebelum konsumen datang ke Demochist distro, preferensi dan kebutuhan pakaian setiap individu berbeda-beda. Beberapa pria mungkin lebih memilih pakaian distro sebagai bentuk ekspresi pribadi, sementara yang lain mungkin lebih menyukai pakaian konvensional atau merek tertentu. Merek-merek pakaian yang populer, pilihan pakaian untuk pria terbatas dan tidak sesuai selera. Kurangnya kesadaran akan kebutuhan dan preferensi pria dalam fashion, keterbatasan dalam mengeksplorasi kreativitas dan desain dalam pakaian pria. Fashion pria sering kali dianggap lebih konservatif dan terbatas dalam variasi gaya dan tren dibandingkan dengan fashion wanita

Dari masalah tersebut jelas bahwa konsumen memiliki preferensi tersendiri untuk memilih Fashion yang mereka butuhkan oleh sebab tersebut Demochist distro harus memiliki sebuah konsep agar dapat mendukung selera dari pelanggan sehingga pelanggan semakin antusias untuk datang membelinya Kembali karena produk yang mereka butuhkan tersedia di Demochist distro.

Penjualan pakaian pria tidak hanya melibatkan aspek desain dan gaya [2] ditambah lagi faktor-faktor lain seperti kualitas, harga, keberlanjutan, dan kenyamanan [3]. Perkembangan teknologi dan media sosial juga telah memberikan dampak besar dalam mempengaruhi perilaku konsumen dan cara perusahaan berinteraksi dengan pelanggan. Pemasaran digital, penggunaan influencer, [4] selain itu personalisasi produk menjadi strategi yang semakin relevan [5] tujuan akhirnya adalah mencapai kesuksesan dalam mengelola industri penjualan baju.

Dari data tersebut dapat dikumpulkan informasi yang relevan dan berkaitan dengan masalah yang sedang dihadapi. Informasi ini dapat diperoleh melalui pengamatan, pada Demochist distro dan melakukan penelitian di lokasi, konsultasi pemilik Demochist distro, atau sumber informasi lainnya Dengan Weight Produk kita dapat Menangani Kriteria dengan Bobot yang Berbeda, pengalihan bobot dengan nilai kriteria mempermudah dalam perhitungan skor agregat, alternatif dapat diurutkan secara relatif berdasarkan tingkat kinerja mereka terhadap kriteria yang ditetapkan, dengan banyak solusi alternatif. Multiple Attribute Decision Making (MADM). [6] Sistem pengambilan keputusan memungkinkan Demochist distro untuk mengelola dan menganalisis data besar dengan lebih efisien. Sistem pengambilan keputusan menggunakan teknik analisis data, penggalian data, dan kecerdasan buatan untuk mengidentifikasi pola, tren, dan wawasan penting dalam data besar dan kompleks. Hal ini menjadi dasar dalam proses pengambilan keputusan. [7] dan menghasilkan penilaian secara subjektif [8] dengan penyelesaian secara matematis dengan alternatif [9]. mengidentifikasi alternatif yang paling sesuai [10]

2. Metode Penelitian

Metode Weighted Produk

Metode Penelitian dalam penelitian ini menjelaskan tentang teknik pengumpulan data dan model pengembangan sistem. Mempertimbangkan dengan cermat karakteristik masalah pengambilan keputusan dan memastikan kesesuaian metode dengan konteks yang ada Pada Demochist Distro. Dengan menggunakan metode Weighted Produk. Agar pendekatan yang efektif dalam mempertimbangkan preferensi dan keahlian individu dalam pengambilan keputusan. [11] Dalam memilih pakaian. Dengan menggunakan bobot untuk setiap elemen yang relevan. [12] metode ini dapat menghasilkan rekomendasi yang lebih akurat dan sesuai dengan kebutuhan setiap individu [13]. Metode Weight Produk juga dapat membantu dalam pengambilan keputusan terkait alokasi sumber daya [14], juga dapat di implementasikan pada pengembangan produk, atau pengaturan harga. Dengan memahami kontribusi relatif setiap produk terhadap penjualan keseluruhan, perusahaan dapat mengoptimalkan portofolio produknya dan mengarahkan upaya mereka untuk mencapai keberhasilan yang lebih besar dalam penjualan. produk yang memiliki bobot yang tinggi, itu berarti produk tersebut memiliki pengaruh besar terhadap pencapaian target penjualan [13], dan kita dapat mengarahkan upaya penjualan dan pemasaran lebih pada produk tersebut.

Teknik Pengumpulan data

Pada teknik pengumpulan data beberapa proses beberapa proses yang di gunakan antara lain: Observasi, Pengamatan langsung sistem penjualan yang sedang berlangsung saat ini [15] melihat dan mencatat secara sistematis fenomena yang diamati pada Demochist Distro, observasi yang dilakukan untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang perilaku, interaksi sosial, dan konteks lingkungan Demochist Distro.

Wawancara, proses komunikasi dua arah antara dua orang atau lebih, di mana salah satu pihak bertindak sebagai pewawancara dan pihak lainnya sebagai responden atau subjek wawancara. Tujuan dari wawancara adalah untuk mendapatkan informasi, memperoleh pemahaman yang lebih dalam, atau mengeksplorasi pandangan, pengalaman, atau pengetahuan seseorang mengenai topik tertentu. Melakukan wawancara dengan Bapak Dito Kurniawan untuk mengetahui atau menggali informasi, karena informasi akan dibutuhkan untuk mengambil keputusan [16] Studi Pustaka, Mengumpulkan data dari berbagai sumber buku, jurnal dan literatur literatur [17]. Selain itu untuk mengumpulkan, mengevaluasi, dan mensintesis literatur yang relevan dan terkait dengan topik penelitian atau kajian pada penelitian ini

3. Hasil dan Pembahasan

Objek penelitian yang dipilih adalah store yang secara langsung merupakan unit observasi sebagai sumber data, yaitu Demochist Distro yang lokasinya berada di Jl. Raya Jati Makmur No. 31, Rt 001 Rw 006, Jatimakmur, Kec. Pd. Gede, Kota Bekasi Jawa Barat 17413. Adapun pemilihan store ini sebagai objek penelitian dengan alasan bahwa didalam store tersebut terdapat unit pengamatan (observasi) yang relevan sebagai materi penulisan skripsi ini. Disamping itu, Demochist Distro merupakan store yang cukup berpengalaman dibidangnya.

Dalam mengambil keputusan pemilihan fashion pria terbaik, tingkat penjualan produk yang paling diminati baik melalui penjualan offline maupun online, ini dikarenakan untuk menghasilkan kesimpulan sesuai dengan keadaan sekarang dan menghasilkan data yang valid. Oleh karena itu pengambilan dengan jumlah populasi 45 data transaksi penjualan selama 30 hari. Dalam penelitian ini, pengambilan sampel menggunakan sampling purposive. Saccmpling purposive adalah teknik penentuan sampling dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu di dalam penelitian ini bahwa dalam mengambil data transaksi penjualan pada demochist distro yang selama ini tidak tersusun dengan baik, sehingga data penjualan yang semakin hari semakin banyak tersebut hanya berfungsi sebagai arsip bagi store dan tidak dapat dimanfaatkan untuk pengembangan strategi penjualan pakaian pria.

Pendekatan yang dilakukan dengan memastikan bahwa sistem pengambilan keputusan yang dikembangkan Demochist Distro memiliki kualitas yang baik dan dapat diandalkan. Melalui tahap perancangan dan pengujian yang terperinci, Demochist Distro dapat mengidentifikasi dan mengatasi masalah yang mungkin timbul dalam sistem. Hal ini membantu membangun sistem yang stabil, aman, dan sesuai dengan standar yang ditetapkan Dengan implemetasi Weighted Product. Untuk menghitung perkiraan alternatif yang lebih cepat.

Tahapan Analisis

Pemilihan yang dilakukan agar dapat mencari solusi yang efektif dan mendapat pemecahan masalah melakukan analisis terhadap pengumpulan data, penggunaan metode dan alat yang tepat, serta interpretasi informasi untuk mencapai pemahaman yang lebih baik dan pengambilan keputusan yang lebih baik, proses pemecahan masalah dan pemahaman yang sistematis terhadap suatu situasi, informasi, atau data untuk mengidentifikasi komponen-komponen, pola, hubungan, atau sifat-sifat yang relevan sesuai dengan pengunjung Demochist Distro.

Tabel 1. Daftar Barang

No	Jenis Barang	Kode Barang
01.00	Baju	BJU
02.00	Celana	CLN
03.00	Tas	TAS
04.00	Ransel	RSL
05.00	Sepatu	SPT
06.00	Jaket	JKT

Sumber: hasil penelitian (2023)

Bobot Kriteria

Tabel 2. Daftar Nilai Fuzzy

Range Harga	Nilai Fuzzy	Bobot
Rp. 100.000 – Rp 150.000	Sangat Bagus	5
Rp. 175.000 – Rp. 245.000	Bagus	4
Rp. 250.000 – Rp. 350.000	Cukup	3
Rp. 300.000 – Rp. 450.000	Kurang	2
Jahitan	Nilai Fuzzy	Bobot
Rapi	Cukup	3
Tidak Mengkerut	Bagus	4
Kecil	Sangat Bagus	5
Ukuran	Nilai Fuzzy	Bobot
XL	Cukup	3
M	Bagus	4
S	Cukup	3
28	Bagus	4
27	Bagus	4
Besar	Sangat Bagus	5
Desain	Nilai Fuzzy	Bobot
Tulisan Yang Sempel	Cukup	3
Galaxy	Bagus	4
Motif Washed	Sangat Bagus	5
Bahan	Nilai Fuzzy	Bobot
Blends (Katun)	Cukup	3
Cotton Comed	Bagus	4
Linen	Sangat Bagus	5
Bobot	Nilai Fuzzy	Bobot
1	Tidak Bagus	1
2	Kurang	2
3	Cukup	3
4	Bagus	4
5	Sangat Bagus	5

Sumber: hasil penelitian (2023)

Tabel 2 menjelaskan gambaran selang atau rentang nilai antara dua titik atau batas tertentu. Bobot Range mengacu pada batas dan kemampuan suatu objek, konsep, atau peristiwa. Dalam berbagai konteks, bobot kriteria dapat memberikan informasi yang berharga tentang rentang nilai, kemampuan, luas, atau cakupan data atau distribusi. Melakukan Identifikasi nilai terbesar (nilai maksimum) dan nilai terkecil (nilai minimum) dalam himpunan data yang diurutkan. Nilai terbesar adalah nilai paling tinggi dalam himpunan data, sedangkan nilai terkecil adalah nilai paling rendah. Kriteria Harga untuk membantu konsumen dalam membuat keputusan yang bijaksana dalam hal anggaran, kualitas, dan nilai dari pakaian yang ingin mereka beli, Sedangkan Jumlah adalah banyaknya tentang bilangan atau sesuatu yang dikumpulkan menjadi satu. Kualitas

Bahan pakaian merujuk pada material atau serat yang digunakan untuk membuat pakaian. Berbagai jenis bahan pakaian tersedia dengan karakteristik yang berbeda-beda. Desain proses menciptakan tampilan visual dan estetika pakaian. Desain pakaian melibatkan perencanaan, pembuatan pola, pemilihan bahan, pemotongan, dan konstruksi pakaian untuk mencapai bentuk, fungsi, dan gaya yang diinginkan. Ukuran adalah proporsi (hubungan antara Panjang, tinggi dan lebar) dan bentuknya. Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang, istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk barang atau jasa. Jahitan adalah suatu pekerjaan menyambung kain, bulu, kulit binatang, yang bisa dilewati jarum jahit dan benang.

Responden

Merupakan orang-orang yang memberikan tanggapan atau jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan atau pernyataan yang diajukan yaitu para pengunjung yang sering mengunjungi Demochist Distro. Yaitu sebanyak 45 responden, secara sengaja memilih sampel yang memiliki karakteristik atau informasi yang relevan dengan tujuan penelitian dengan purposive sampling.

Bobot Kriteria

Standar atau pedoman yang digunakan untuk mengevaluasi, membandingkan, atau memilih antara beberapa alternatif. Bobot Kriteria digunakan sebagai acuan untuk membuat keputusan atau penilaian berdasarkan karakteristik atau atribut yang dianggap penting atau relevan dalam konteks pemilihan di mana bobot nilai yang digunakan untuk mengukur tingkat kepentingan atau preferensi relatif dari setiap kriteria yang terlibat dalam pengambilan keputusan. Bobot ini mencerminkan tingkat signifikansi atau pengaruh yang diberikan pada setiap kriteria dalam pengambilan keputusan dengan rumus:

$$W_j = \frac{j}{\sum W_j} \dots\dots\dots(2)$$

Perhitungan Nilai Vektor (S)

Penggunaan nilai vektor memungkinkan kita untuk memanfaatkan algoritma atau metode matematika yang bergantung pada representasi vektor, representasi numerik dari serangkaian atribut, variabel, atau karakteristik yang terkait dengan suatu objek atau entitas dalam bentuk vektor. Dalam konteks ini, vektor merupakan himpunan nilai yang disusun secara teratur, di mana setiap nilai di dalam vektor mewakili atribut atau variabel tertentu. Proses perhitungan nilai vektor ini menggambarkan bagaimana setiap alternatif memenuhi atau memperoleh nilai dalam setiap kriteria yang diberikan, serta mempertimbangkan bobot relatif dari setiap kriteria. Dengan menggunakan metode ini, kita dapat memperoleh peringkat alternatif secara objektif berdasarkan nilai vektor yang dihitung:

$$S_i = \pi_j^n = 1X_{ij} W_i \dots\dots\dots(2)$$

- S1 = (3^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (5^{0,13}) (4^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,82146
- S2 = (1^{0,22}) (3^{0,22}) (4^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (4^{0,13}) = 2,63086
- S3 = (2^{0,22}) (3^{0,22}) (5^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,25208
- S4 = (1^{0,22}) (4^{0,22}) (4^{0,13}) (5^{0,13}) (3^{0,17}) (3^{0,13}) = 2,78262
- S5 = (1^{0,22}) (5^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (2^{0,13}) = 2,59264
- S6 = (4^{0,22}) (3^{0,22}) (5^{0,13}) (3^{0,13}) (5^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,97866
- S7 = (3^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (5^{0,13}) (4^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,02043
- S8 = (1^{0,22}) (3^{0,22}) (3^{0,13}) (5^{0,13}) (3^{0,17}) (2^{0,13}) = 2,38575
- S9 = (2^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (3^{0,13}) (5^{0,17}) (4^{0,13}) = 2,51569
- S10 = (2^{0,22}) (4^{0,22}) (5^{0,13}) (5^{0,13}) (3^{0,17}) (3^{0,13}) = 3,33924
- S11 = (2^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,24175

- S12 = (2^{0,22}) (5^{0,22}) (5^{0,13}) (4^{0,13}) (5^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,48329
- S13 = (2^{0,22}) (5^{0,22}) (5^{0,13}) (4^{0,13}) (5^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,48329
- S14 = (1^{0,22}) (3^{0,22}) (3^{0,13}) (5^{0,13}) (4^{0,17}) (4^{0,13}) = 2,74480
- S15 = (2^{0,22}) (5^{0,22}) (3^{0,13}) (5^{0,13}) (4^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,68409
- S16 = (2^{0,22}) (5^{0,22}) (3^{0,13}) (3^{0,13}) (4^{0,17}) (3^{0,13}) = 3,22153
- S17 = (3^{0,22}) (4^{0,22}) (4^{0,13}) (4^{0,13}) (5^{0,17}) (5^{0,13}) = 4,01009
- S18 = (2^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (4^{0,13}) = 3,14709
- S19 = (1^{0,22}) (5^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (3^{0,13}) = 2,73246
- S20 = (5^{0,22}) (3^{0,22}) (3^{0,13}) (3^{0,13}) (5^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,90715
- S21 = (2^{0,22}) (3^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (5^{0,17}) (5^{0,13}) = 2,87703
- S22 = (1^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (5^{0,13}) (3^{0,17}) (3^{0,13}) = 2,68033
- S23 = (2^{0,22}) (5^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (3^{0,13}) = 3,30220
- S24 = (1^{0,22}) (5^{0,22}) (3^{0,13}) (5^{0,13}) (3^{0,17}) (2^{0,13}) = 2,67062
- S25 = (2^{0,22}) (5^{0,22}) (5^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,64039
- S26 = (1^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (4^{0,13}) = 2,70137
- S27 = (1^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (5^{0,13}) (3^{0,17}) (3^{0,13})
- S28 = (2^{0,22}) (3^{0,22}) (3^{0,13}) (5^{0,13}) (3^{0,17}) (4^{0,13}) = 3,04108
- S29 = (2^{0,22}) (3^{0,22}) (4^{0,13}) (3^{0,13}) (5^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,31616
- S30 = (2^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (4^{0,13}) = 3,14709
- S31 = (2^{0,22}) (4^{0,22}) (4^{0,13}) (3^{0,13}) (3^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,24175
- S32 = (3^{0,22}) (4^{0,22}) (5^{0,13}) (3^{0,13}) (3^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,64880
- S33 = (2^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (3^{0,13}) (3^{0,17}) (4^{0,13}) = 3,03141
- S34 = (2^{0,22}) (5^{0,22}) (5^{0,13}) (4^{0,13}) (4^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,82468
- S35 = (1^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (5^{0,13}) (3^{0,17}) (4^{0,13}) = 2,78262
- S36 = (2^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (3^{0,13}) (3^{0,17}) (4^{0,13}) = 3,03142
- S37 = (2^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (3^{0,13}) (3^{0,17}) (4^{0,13})
- S38 = (1^{0,22}) (5^{0,22}) (3^{0,13}) (3^{0,13}) (4^{0,17}) (3^{0,13}) = 2,76526
- S39 = (3^{0,22}) (3^{0,22}) (4^{0,13}) (4^{0,13}) (5^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,76187
- S40 = (3^{0,22}) (5^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (3^{0,13}) = 3,47843
- S41 = (2^{0,22}) (3^{0,22}) (3^{0,13}) (3^{0,13}) (3^{0,17}) (5^{0,13}) = 2,92929
- S42 = (1^{0,22}) (3^{0,22}) (3^{0,13}) (3^{0,13}) (3^{0,17}) (4^{0,13}) = 2,84377
- S43 = (2^{0,22}) (4^{0,22}) (5^{0,13}) (4^{0,13}) (3^{0,17}) (5^{0,13}) = 3,46667
- S44 = (1^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (5^{0,17}) (4^{0,13}) = 3,43177
- S45 = (1^{0,22}) (4^{0,22}) (3^{0,13}) (4^{0,13}) (5^{0,17}) (4^{0,13}) = 3,43177

Perhitungan Nilai Vektor (V)

Setelah mendapatkan nilai Vektor (S) langkah selanjutnya yaitu menentukan nilai vector (V) yaitu, membagi preferensi setiap alternatif dengan jumlah total vector S.

$$Vi = \frac{Si}{\sum Si} \dots\dots\dots(3)$$

$$V1 = \frac{3,83351}{142,74455} = 0,02678$$

$$V2 = \frac{2,63068}{142,74455} = 0,01843$$

$$V3 = \frac{3,25208}{142,74455} = 0,02278$$

$$V4 = \frac{2,78262}{142,74455} = 0,01949$$

$$V25 = \frac{3,64039}{142,74455} = 0,02550$$

$$V26 = \frac{2,70137}{142,74455} = 0,01892$$

$$V27 = \frac{2,68033}{142,74455} = 0,01878$$

$$V28 = \frac{3,04108}{142,74455} = 0,02130$$

$$V29 = \frac{3,31616}{142,74455} = 0,02323$$

$$V30 = \frac{3,14709}{142,74455} = 0,02205$$

$$V31 = \frac{3,24175}{142,74455} = 0,01843$$

$$V32 = \frac{3,64880}{142,74455} = 0,02556$$

$$V33 = \frac{3,03141}{142,74455} = 0,02124$$

$$V34 = \frac{3,82468}{142,74455} = 0,02679$$

$$V35 = \frac{2,78262}{142,74455} = 0,01949$$

$$V36 = \frac{3,03142}{142,74455} = 0,02124$$

$$V37 = \frac{3,03142}{142,74455} = 0,02124$$

$$V38 = \frac{2,76526}{142,74455} = 0,01937$$

$$V39 = \frac{3,76187}{142,74455} = 0,02635$$

$$V40 = \frac{2,92929}{142,74455} = 0,02052$$

$$V41 = \frac{2,92929}{142,74455} = 0,02052$$

$$V42 = \frac{2,84377}{142,74455} = 0,01992$$

$$V43 = \frac{3,46667}{142,74455} = 0,02428$$

$$V44 = \frac{3,43177}{142,74455} = 0,02404$$

$$V45 = \frac{3,43177}{142,74455} = 0,02404$$

Hasil

Setelah melakukan perhitungan nilai vektor V , didapatkan hasil perangkingan yang memuat urutan dari peringkat ke-1 hingga peringkat ke-45 untuk data alternatif. Perangkingan ini mencerminkan prioritas atau tingkat keunggulan relatif antara data alternatif yang dievaluasi. Data dengan peringkat ke-1 menunjukkan tingkat keunggulan tertinggi, sedangkan data dengan

peringkat ke-45 menunjukkan tingkat keunggulan terendah dalam kaitannya dengan kriteria atau parameter yang digunakan dalam proses perangkingan ini.

Tabel 3. Perangkingan

Alternatif	Nilai Vektor V	Perangkingan
A1	0,02685	4
A2	0,01843	31
A3	0,02278	14
A4	0,01949	24
A5	0,01816	3
A6	0,02787	2
A7	0,02115	21
A8	0,01671	33
Alternatif	Nilai Vektor V	Perangkingan
A10	0,02339	13
A11	0,02271	15
A12	0,0244	9
A13	0,0244	9
A14	0,01922	26
A15	0,02581	7
A16	0,02267	16
A17	0,02809	1
A18	0,02205	17
A19	0,01914	27
A20	0,02737	3
A21	0,02015	22
A22	0,01878	29
A23	0,01613	34
A24	0,01871	30
A25	0,0255	8
A26	0,01892	28
A27	0,01878	29
A28	0,0213	18
A29	0,02323	14
A30	0,02205	17
A31	0,02271	15
A32	0,02556	7
A33	0,02124	20
A34	0,02679	5
A35	0,01949	24
A36	0,02124	19
A37	0,02124	19
A38	0,01937	25
A39	0,02635	6
A40	0,02437	10
A41	0,02052	21
A42	0,01992	23
A43	0,02428	11
A44	0,02404	12
A45	0,02424	12

Sumber: hasil penelitian (2023)

Tiga terbesar dari hasil perangkingan dari perhitungan nilai vektor V, sehingga diperoleh perurutan perangkingan data alternatif dari peringkat ke 1 sampai peringkat ke 3 adalah:

Tabel 4. Perangkingan Tiga Nilai Terbesar

Rangking	Produk	Bahan
Pertama (A17)	Baju	Cotton
Kedua (A26)	Celana	Cotton
Ketiga (A20), (A5)	Baju dan Celana	Blends dan Linen

Sumber: hasil penelitian (2023)

4. Kesimpulan

Dalam prosedur pemilihan fashion pria terbaik menggunakan metode weighted product (WP), langkah-langkah yang telah kami lakukan sangat penting untuk memastikan keputusan yang akurat dan sesuai dengan preferensi pengguna. Bagaimana prosedur-prosedur dalam memenuhi persyaratan pemilihan fashion pria terbaik. Setelah dilakukan perhitungan dengan

metode *weighted product* pemilihan fashion terbaik yang memiliki nilai tertinggi pertama adalah Baju bahan cotton bahan galaxy ukuran M jahitan kecil harga Rp.100.000 dengan perolehan nilai 0,02809, kedua baju bahan blends desain motif washed ukuran S jahitan kecil harga Rp.100.000 dengan perolehan nilai 0,02787, ketiga celana bahan linen desain tulisannya simple ukuran M jahitan rapi harga Rp. 250.000 dengan perolehan nilai 0,01816 dan baju bahan blends desain tulisan simple ukuran S jahitan kecil harga Rp. 100.000 dengan perolehan nilai 0,02737. Proses penentuan pakaian terbaik yang dilakukan melalui perhitungan dengan metode *weighted product* (WP) dimulai dengan pemberian nilai pada setiap kriteria, pembobotan, perhitungan nilai vector (S), nilai vector (V), dan perenkingan sehingga mendapatkan pakaian terbaik. Dalam penggunaan metode *weighted product* (WP) dalam pemilihan fashion pria terbaik, pemilihan bobot yang tepat merupakan faktor penting dalam mengatasi kompleksitas dan ketidakpastian. Bobot yang diberikan pada setiap kriteria mencerminkan tingkat kepentingan relatif dari kriteria tersebut dalam konteks yang spesifik. Dengan bobot yang tepat, metode *weighted product* (WP) dapat membantu pengambil keputusan dalam menghadapi kompleksitas dalam mempertimbangkan berbagai aspek dalam pemilihan fashion pria. serta dapat menentukan bobot berdasarkan tujuan, preferensi, dan prioritas pribadi mereka. Dengan menggunakan bobot yang tepat, metode ini dapat membantu pengambil keputusan dalam mengatasi kompleksitas dan ketidakpastian dalam memilih alternatif yang paling sesuai dengan tujuan dan preferensi mereka. Namun, penting untuk mempertimbangkan konteks dan karakteristik khusus dari situasi pengambilan keputusan saat menerapkan metode ini agar mendapatkan hasil yang akurat dan relevan.

Referensi

- [1] M. R. Noviansyah, W. Suharso, D. R. Chandranegara, M. S. Azmi, and M. Hermawan, "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Laptop Pada E-Commerce Menggunakan Metode Weighted Product," in *Prosiding SENTRA (Seminar Teknologi dan Rekayasa)*, 2019, pp. 43–53.
- [2] M. Kesuma and R. Iskandar, "Analisis Toko dan Asal Toko Fashion Pria di Shopee Menggunakan Data Scrapping dan Exploratory Data Analysis," *Maj. Ilm. Teknol. Elektro*, vol. 21, no. 1, pp. 127–134, 2022.
- [3] H. Ependi and R. W. Pahlevi, "Keputusan Pembelian Mahasiswa Pada Produk Online Shop Shopee Dan Faktor Penentunya," *Journal Competency of Business*, vol. 5, no. 1, pp. 118–135, 2021.
- [4] S. Adha, M. Fahlevi, R. Rita, A. S. Rabiah, and R. D. Parashakti, "Pengaruh Sosial Media Influencer Terhadap Pengaruh Minat Kerja Antar Brand," *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, vol. 1, no. 1b, pp. 127–130, 2020.
- [5] D. F. Hadi and K. Zakiah, "Strategi digital marketing bagi UMKM (usaha mikro kecil menengah) untuk bersaing di era pandemi_ strategi digital marketing bagi UMKM (usaha mikro kecil menengah) untuk bersaing di era pandemi," *Competitive*, vol. 16, no. 1, pp. 32–41, 2021.
- [6] V. M. M. Siregar, S. Sonang, and E. Damanik, "Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Pelanggan Terbaik Menggunakan Metode Weighted Product," *Jurnal Tekinkom (Teknik Informasi dan Komputer)*, vol. 4, no. 2, pp. 239–244, 2021.
- [7] D. Aldo, "Pemilihan bibit lele unggul dengan menggunakan metode *weighted product*," *Jurnal Teknologi dan Open Source*, vol. 2, no. 1, pp. 15–23, 2019.
- [8] A. Mareta and A. Y. Saputra, "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Bahan Bangunan Menggunakan Metode Weight Product Pada Pt. Cipta Arsigraya," *Jurnal Ilmiah Binary STMIK Bina Nusantara Jaya Lubuklinggau*, vol. 2, no. 2, pp. 43–50, 2020.
- [9] A. Sugiarto, R. Rizky, S. Susilowati, A. M. Yunita, and Z. Hakim, "Metode Weighted Product Pada Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Bonus Pegawai Pada CV Bejo Perkasa," *Bianglala Informatika*, vol. 8, no. 2, pp. 100–104, 2020.
- [10] F. Laila and A. S. RMS, "Penentuan Supplier Bahan Baku Restaurant XO Suki Menggunakan Metode Weighted Product," *Jurnal Teknologi Dan Ilmu Komputer Prima (JUTIKOMP)*, vol. 2, no. 1, pp. 272–275, 2019.
- [11] S. Susliansyah, R. R. Aria, and S. Susilowati, "Sistem Pemilihan Laptop Terbaik Dengan Menggunakan Metode Weighted Product (Wp)," *Techno Nusa Mandiri*, vol. 16, no. 1, pp. 15–20, 2019.

- [12] N. Noviandi, R. F. Franata, E. J. Bany, and S. H. Nugroho, "Decision Support System for Internet Service Provider Selection with Weight Product Method," *Jurnal Teknologi dan Open Source*, vol. 5, no. 2, pp. 89–93, 2022.
- [13] R. Roni, S. Sumijan, and J. Santony, "Metode Weighted Product dalam Pemilihan Penerima Beasiswa Bagi Peserta Didik," *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem dan Teknologi Informasi)*, vol. 3, no. 1, pp. 87–93, 2019.
- [14] M. Mirawati, A. B. Hikmah, and W. Wiguna, "Sistem Penunjang Keputusan Penilaian Kinerja Kasir Lotte Mart Menggunakan Metode Weighted Product," *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, vol. 3, no. 2, p. 490784, 2018.
- [15] D. Hariyanto and F. Prasetyo, "Penerapan Metode Unified Approach Pada Sistem Informasi Akademik Berbasis Website," *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, vol. 7, no. 1, 2019.
- [16] U. Alviani and R. W. Arifin, "Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Calon Anggota Pembiayaan Pada Baitul Maal Wa Tamwil Bina Usaha Mandiri Indonesia," *INFORMATION SYSTEM FOR EDUCATORS AND PROFESSIONALS: Journal of Information System*, vol. 6, no. 2, pp. 137–146, 2022.
- [17] H. Kurniawan, W. Apriliah, I. Kurniawan, and D. Firmansyah, "Penerapan Metode Waterfall Dalam Perancangan Sistem Informasi Penggajian Pada Smk Bina Karya Karawang," *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, vol. 14, no. 4, pp. 159–169, 2020.