

# Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Kebutuhan Pokok pada Toserba Alikha Gondang Menggunakan Metode Profile Matching Berbasis Website

Danang Nurkhalis<sup>\*1</sup>, Dwi Hartanti<sup>2</sup>, Agustina Srirahayu<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Teknik Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa Surakarta

Email: <sup>\*1</sup>[202030303@mhs.udb.ac.id](mailto:202030303@mhs.udb.ac.id), <sup>2</sup>[dwhartanti@udb.ac.id](mailto:dwhartanti@udb.ac.id), <sup>3</sup>[agustina@udb.ac.id](mailto:agustina@udb.ac.id)

(Naskah masuk: 23 Juli 2024, diterima untuk diterbitkan: 5 Maret 2025)

**Abstrak:** Ketersediaan kebutuhan pokok sangat penting bagi masyarakat karena memenuhi konsumsi energi yang diperlukan untuk aktivitas sehari-hari. Toserba Alikha Gondang, sebuah toko ritel di Kabupaten Sragen, Jawa Tengah, memainkan peran penting dalam menyediakan kebutuhan pokok bagi penduduk setempat. Memilih supplier yang tepat adalah kunci untuk memastikan ketersediaan produk berkualitas dengan harga yang kompetitif. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengembangkan Sistem Pendukung Keputusan (SPK) berbasis website untuk memilih supplier kebutuhan pokok di Toserba Alikha Gondang menggunakan metode Profile Matching. Metode Profile Matching dipilih karena kemampuannya untuk membandingkan kompetensi individu dengan standar yang telah ditetapkan, sehingga dapat mengurangi perbedaan (gap) dan memberikan penilaian yang lebih tinggi terhadap pilihan yang sesuai. Dalam konteks pemilihan supplier, metode ini mempertimbangkan faktor-faktor seperti kualitas produk, ketersediaan, lokasi, dan waktu pengiriman. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah platform web yang dapat memberikan rekomendasi supplier terbaik bagi Toserba Alikha Gondang. Sistem ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi proses pemilihan supplier dan, pada akhirnya, meningkatkan keuntungan Toserba Alikha Gondang. Implementasi SPK ini diharapkan dapat menjadi solusi efektif dalam pengambilan keputusan yang lebih terstruktur dan berbasis data.

**Kata Kunci** – Ketersediaan kebutuhan pokok; Toserba Alikha Gondang; Sistem Pendukung Keputusan (SPK); Profile Matching; Website-based supplier selection

## Decision Support System for Selecting Basic Needs Suppliers at Toserba Alikha Gondang Using Website-Based Profile Matching Method

**Abstract:** Availability of basic necessities is crucial for the community as it fulfills the energy consumption needed for daily activities. Toserba Alikha Gondang, a retail store in Sragen Regency, Central Java, plays a vital role in providing essential needs for the local population. Selecting the right supplier is key to ensuring the availability of quality products at competitive prices. Therefore, the aim of this research is to develop a web-based Decision Support System (DSS) to select suppliers of basic necessities at Toserba Alikha Gondang using the Profile Matching method. Profile Matching was chosen for its ability to compare individual competencies against established standards, thus reducing differences (gaps) and providing higher ratings for suitable choices. In the context of supplier selection, this method considers factors such as product quality, availability, location, and delivery time. The result of this research is a web platform capable of recommending the best suppliers for Toserba Alikha Gondang. This system is expected to enhance the efficiency of supplier selection processes and ultimately increase profits for Toserba Alikha Gondang. The implementation of this DSS is anticipated to be an effective solution for more structured and data-driven decision-making.

**Keywords** – Availability of basic necessities; Toserba Alikha Gondang; Decision Support System (DSS); Profile Matching; Website-based supplier selection

### 1. PENDAHULUAN

Ketersediaan kebutuhan dasar sangat krusial bagi masyarakat karena memastikan pemenuhan energi yang dibutuhkan untuk aktivitas sehari-hari. Menurut UU No. 18 Tahun 2012, kebutuhan dasar meliputi semua bahan yang berasal dari sumber hayati seperti pertanian,

perkebunan, kehutanan, perikanan, peternakan, dan air, baik dalam bentuk olahan maupun mentah, yang digunakan untuk keperluan konsumsi manusia. Hal ini juga termasuk bahan tambahan pangan, bahan baku makanan, dan bahan lain yang digunakan dalam proses penyimpanan, pengolahan, atau pembuatan makanan dan minuman [1]. Variabilitas dalam ketersediaan kebutuhan pokok bagi masyarakat dapat terjadi antara satu daerah dengan daerah lainnya, termasuk dalam jumlah dan cara distribusinya. Penduduk di pulau-pulau sering mengimpor kebutuhan pokok dari kota-kota terdekat untuk memenuhi kebutuhan mereka [2].

Penyediaan Sembako di setiap daerah tergantung pada upaya ritel tradisional untuk mengirimkan barang-barang tersebut ke konsumen. Ritel adalah kegiatan bisnis yang menawarkan produk dan layanan dengan nilai tambah untuk memenuhi kebutuhan individu, keluarga, atau kelompok dalam jumlah kecil. Ritel juga merupakan bagian krusial dalam rantai distribusi barang, sebagai mata rantai terakhir yang menghubungkan produsen langsung dengan konsumen akhir. [3][4]. Salah satu toko ritel yang ada di kabupaten Sragen adalah Toserba Alikha Gondang yang berlokasi di alamat Jalan Sine Gondang Ngundaan, Sedaki, Glonggong, Kec. Gondang, Kabupaten Sragen, Jawa Tengah.

Toserba Alikha Gondang menyediakan berbagai macam produk kebutuhan sehari-hari di bawah satu atap. Toserba biasanya memiliki sejumlah departemen yang menawarkan produk-produk seperti makanan, pakaian, perlengkapan rumah tangga, dan lain-lain. Supplier yang menjadi pemasok produk Toserba Alikha Gondang tidak hanya berdasarkan harga yang termurah namun, faktor kualitas produk, ketersediaan, lokasi, lama pengiriman menjadi hal yang penting untuk penentuan supplier Toserba Alikha Gondang. Menentukan supplier yang tepat akan mendapatkan produk yang baik sehingga keuntungan yang didapat oleh Toserba Alikha Gondang dapat ditingkatkan. Sistem pendukung keputusan adalah komponen dari sistem informasi berbasis komputer yang digunakan untuk memfasilitasi proses pengambilan keputusan di organisasi, instansi, atau perusahaan [5][6].

Sistem Pendukung Keputusan (SPK) adalah sistem komputer yang memproses data menjadi informasi untuk mendukung pengambilan keputusan pada masalah yang bersifat semi-terstruktur. [7]. Proses pengambilan keputusan melibatkan pemilihan alternatif terbaik dengan langkah-langkah seperti strukturisasi masalah, identifikasi alternatif, penilaian nilai kemungkinan untuk variabel acak, Penilaian nilai, preferensi terhadap waktu, dan evaluasi risiko adalah komponen yang terintegrasi dalam proses Sistem Pendukung Keputusan (SPK). Metode Profile Matching, yang sering digunakan dalam SPK, mengasumsikan bahwa terdapat standar ideal dari variabel prediktor yang harus dipenuhi oleh subjek yang dievaluasi, bukan hanya mencapai atau melebihi tingkat minimum yang diperlukan.

Dalam metode profile matching, dilakukan perbandingan antara kompetensi individu dengan kompetensi standar pada setiap kriteria untuk mengidentifikasi perbedaan kompetensi (gap). Semakin kecil gap yang terbentuk, semakin tinggi bobot nilainya [8][9]. Metode profile matching adalah model yang mudah dipahami dan digunakan untuk menangani berbagai permasalahan yang tidak terstruktur, memungkinkan pemilihan alternatif yang optimal [10]. Penelitian ini fokus pada pemilihan supplier untuk Toserba Alikha Gondang dengan tujuan meningkatkan keuntungan. Berdasarkan hal tersebut, penelitian berjudul "Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Kebutuhan Pokok pada Toserba Alikha Gondang menggunakan Metode Profile Matching Berbasis Website" dilakukan oleh penulis.

## 2. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, digunakan metode Profile Matching untuk mendukung proses pengambilan keputusan dalam memilih supplier kebutuhan pokok di Toserba Alikha Gondang. Berikut adalah rangkaian langkah yang dijalankan dalam penelitian ini [11][12]:

## 2.1 Studi Literatur

Studi literatur dilakukan untuk mengumpulkan dan memahami teori serta hasil penelitian sebelumnya yang relevan dengan topik penelitian ini. Sumber-sumber yang digunakan mencakup jurnal ilmiah, buku, artikel, dan referensi terpercaya lainnya. Tujuan dari studi ini adalah untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif tentang konsep kebutuhan pokok, ritel, sistem pendukung keputusan, dan metode Profile Matching.

Data yang digunakan untuk menilai alternatif berasal dari supplier kebutuhan pokok yang bekerja sama dengan Toserba Alikha Gondang, dengan variabel yang dipertimbangkan adalah nama dari masing-masing supplier tersebut.

## 2.2 Identifikasi Kriteria Pemilihan Supplier

Tahap ini melibatkan identifikasi kriteria yang akan digunakan untuk menilai dan memilih supplier. Kriteria ini disusun berdasarkan tinjauan literatur dan wawancara dengan pihak-pihak terkait di Toserba Alikha Gondang. Beberapa kriteria yang diidentifikasi meliputi harga produk, kualitas produk, ketersediaan produk, lokasi supplier, dan lama pengiriman. Kriteria-kriteria ini merupakan faktor penting yang mempengaruhi keputusan pembelian dan keberlanjutan bisnis ritel dalam menyediakan kebutuhan pokok yang berkualitas bagi masyarakat.

Tahap ini melibatkan identifikasi kriteria yang akan digunakan untuk menilai dan memilih supplier. Kriteria ini disusun berdasarkan tinjauan literatur dan wawancara dengan pihak-pihak terkait di Toserba Alikha Gondang. Beberapa kriteria yang diidentifikasi meliputi:

Tabel 1. Data Kriteria

Aspek	Kriteria	Jenis	Target
Produk	Harga	Core	5
Produk	Kelengkapan	Secondary	4
Pengiriman	Jarak	Core	4
Pengiriman	Ketersediaan	Core	4
Pengiriman	Jenis Transportasi	Secondary	3
Regulasi	Ijin Distribusi	Core	3
Regulasi	Surat Pengiriman	Secondary	4

## 2.3 Metode Pengumpulan Data

Data dikumpulkan dari berbagai sumber, termasuk data internal Toserba Alikha Gondang mengenai performa supplier yang ada, data dari supplier mengenai harga, kualitas, ketersediaan, dan waktu pengiriman, serta wawancara dengan manajer dan staf yang terlibat dalam proses pengadaan di Toserba Alikha Gondang. Pengumpulan data yang komprehensif ini bertujuan untuk memastikan bahwa informasi yang diperoleh akurat dan relevan untuk proses pemilihan supplier.

## 2.4 Pengembangan Sistem Pendukung Keputusan

Pengembangan sistem dilakukan dengan menggunakan teknologi berbasis website. Sistem ini dirancang untuk memudahkan proses pengambilan keputusan dengan fitur-fitur seperti input data supplier, pengolahan data menggunakan metode Profile Matching, dan output berupa rekomendasi supplier terbaik berdasarkan kriteria yang telah ditentukan. Pengembangan sistem berbasis website ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan aksesibilitas dalam pengelolaan data dan pengambilan keputusan. Pengembangan sistem dilakukan dengan menggunakan teknologi berbasis website. Sistem ini dirancang untuk memudahkan proses pengambilan keputusan dengan fitur-fitur sebagai berikut:

1. Input data supplier
2. Pengolahan data menggunakan metode Profile Matching

### 3. Output berupa rekomendasi supplier terbaik berdasarkan kriteria yang telah ditentukan

#### 2.5 Implementasi Metode Profile Matching

Implementasi metode Profile Matching dalam sistem dilakukan melalui beberapa langkah. Pertama, penentuan profil ideal untuk setiap kriteria berdasarkan kebutuhan dan standar yang diinginkan oleh Toserba Alikha Gondang. Kedua, pengukuran dan evaluasi profil setiap supplier berdasarkan data yang telah dikumpulkan. Ketiga, perhitungan gap antara profil ideal dengan profil supplier. Keempat, pembobotan dan normalisasi data untuk menghasilkan nilai akhir. Terakhir, penyusunan peringkat supplier berdasarkan nilai akhir yang diperoleh dari hasil perhitungan gap dan pembobotan. Metode Profile Matching memungkinkan analisis yang lebih terstruktur dan objektif dalam menentukan supplier terbaik. Implementasi metode Profile Matching dalam sistem dilakukan melalui langkah-langkah berikut [13]:

1. Penentuan Profil Ideal: Menentukan profil ideal untuk setiap kriteria berdasarkan kebutuhan dan standar yang diinginkan oleh Toserba Alikha Gondang.
2. Pengukuran Profil Supplier: Mengukur dan mengevaluasi profil setiap supplier berdasarkan data yang telah dikumpulkan.
3. Perhitungan Gap: Menghitung perbedaan (gap) antara profil ideal dengan profil supplier.
4. Pembobotan dan Normalisasi: Memberikan bobot pada setiap kriteria dan melakukan normalisasi data untuk menghasilkan nilai akhir.
5. Peringkat Supplier: Menyusun peringkat supplier berdasarkan nilai akhir yang diperoleh dari hasil perhitungan gap dan pembobotan.

$$\text{Nilai Akhir Supplier} = \sum(\text{Nilai Bobot Normalisasi}) \quad (1)$$

#### 2.6 Uji Coba dan Evaluasi Sistem

Sistem yang telah dikembangkan diuji coba untuk memastikan bahwa semua fitur Berjalan sebagaimana yang diinginkan. Percobaan dilakukan dengan menggunakan data nyata dari Toserba Alikha Gondang. Evaluasi dilakukan untuk menilai keefektifan sistem dalam membantu proses pengambilan keputusan pemilihan supplier. Feedback dari pengguna sistem juga dikumpulkan untuk melakukan perbaikan dan penyempurnaan sistem. Tahap ini penting Untuk memverifikasi bahwa sistem yang diterapkan dapat beroperasi dengan efektif dan memenuhi kebutuhan pengguna.

#### 2.7 Analisis dan Penyajian Hasil

Hasil dari implementasi sistem dan metode Profile Matching dianalisis untuk mengetahui supplier yang paling sesuai dengan kebutuhan Toserba Alikha Gondang. Hasil analisis ini disajikan dalam bentuk laporan yang menyeluruh, yang mencakup deskripsi kriteria pemilihan supplier, data supplier dan profil mereka, proses perhitungan dan hasil Profile Matching, serta rekomendasi supplier terbaik. Penyajian hasil yang jelas dan terstruktur akan memudahkan manajemen Toserba Alikha Gondang dalam mengambil keputusan yang tepat.

#### 2.8 Kesimpulan dan Saran

Langkah terakhir dari penelitian ini melibatkan penarikan kesimpulan dari hasil analisis data serta pemberian rekomendasi untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut. Kesimpulan didasarkan pada evaluasi sistem yang telah dilakukan. Rekomendasi diberikan untuk meningkatkan kualitas pemilihan supplier di masa depan dan mengembangkan sistem pendukung keputusan yang lebih baik. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan sumbangan yang signifikan dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional Toserba Alikha Gondang dalam memilih supplier kebutuhan pokok.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Pembahasan

Dalam penelitian ini, sistem pendukung keputusan berbasis website dikembangkan untuk membantu proses pemilihan supplier kebutuhan pokok di Toserba Alikha Gondang. Metode yang digunakan adalah Profile Matching, yang bertujuan untuk membandingkan profil ideal kriteria supplier dengan profil aktual dari masing-masing supplier. Langkah-langkah yang dilakukan dalam studi ini mencakup proses pengumpulan data, penentuan kriteria, pengembangan sistem, dan implementasi metode Profile Matching.

##### 4.1.1. Menentukan Hasil Normalisasi Kriteria

Tahap pertama dalam metode Profile Matching adalah menentukan hasil normalisasi untuk setiap kriteria yang telah diidentifikasi. Kriteria ini mencakup harga produk, kelengkapan produk, jarak pengiriman, ketersediaan produk, jenis transportasi, ijin distribusi, dan surat pengiriman. Proses normalisasi dilakukan dengan membagi nilai setiap kriteria dengan total nilai dari semua kriteria.

Tabel 2. Data Kriteria

Aspek	Kriteria	Jenis	Target
Produk	Harga	Core	5
Produk	Kelengkapan	Secondary	4
Pengiriman	Jarak	Core	4
Pengiriman	Ketersediaan	Core	4
Pengiriman	Jenis Transportasi	Secondary	3
Regulasi	Ijin Distribusi	Core	3
Regulasi	Surat Pengiriman	Secondary	4

Untuk melakukan normalisasi, setiap nilai target kriteria dibagi dengan total nilai dari semua target kriteria. Total nilai target kriteria adalah:  $5+4+4+4+3+3+4=27$ .

Berikut adalah perhitungan normalisasi untuk setiap kriteria:

$$C1 \text{ (Harga): } \frac{5}{27} = 0,185$$

$$C2 \text{ (Kelengkapan): } \frac{4}{27} = 0,148$$

$$C3 \text{ (Jarak): } \frac{4}{27} = 0,148$$

$$C4 \text{ (Ketersediaan): } \frac{4}{27} = 0,148$$

$$C5 \text{ (Jenis Transportasi): } \frac{3}{27} = 0,111$$

$$C6 \text{ (Ijin Distribusi): } \frac{3}{27} = 0,111$$

$$C7 \text{ (Surat Pengiriman): } \frac{4}{27} = 0,148$$

Tabel 2. Normalisasi Kriteria

Kriteria	Normalisasi
Harga	0,185
Kelengkapan	0,148
Jarak	0,148
Ketersediaan	0,148
Jenis Transportasi	0,111
Ijin Distribusi	0,111
Surat Pengiriman	0,148

#### 4.1.2. Bobot Penilaian Supplier

Setelah normalisasi bobot kriteria, langkah berikutnya adalah pemberian nilai kriteria pada setiap alternatif supplier. Penilaian ini dilakukan oleh pihak manajemen Toserba Alikha Gondang dengan mengisi nilai sesuai dengan poin pada setiap kriteria.

Tabel 4. Pemetaan GAP

No	Nama Suplier	Harga	Kelengkapan	Jarak	Ketersediaan	Jenis Transportasi	Ijin Distribusi	Surat Pengiriman
<b>Target Nilai Kriteria</b>		5	4	4	4	3	3	4
1	Suplier 1	0	1	0	1	2	2	1
2	Suplier 2	-2	0	-2	1	1	1	1
3	Suplier 3	-3	-1	-2	0	0	2	1
4	Suplier 4	0	1	-2	0	1	1	1
5	Suplier 5	0	1	-2	1	0	1	1

#### 4.1.3. Bobot Gap

Perhitungan gap dilakukan untuk menentukan perbedaan antara profil ideal dan profil aktual setiap supplier. Setelah itu, pembobotan dan normalisasi dilakukan untuk menghasilkan nilai akhir yang mencerminkan kesesuaian supplier dengan kriteria yang telah ditentukan.

$$Gap_{ij} = Target\ Value_{ij} - Actual\ Value_{ij} \quad (2)$$

Tabel 4. Pemetaan GAP

BOBOT GAP		Produk		Pengiriman			Regulasi	
No	Nama Suplier	Harga	Kelengkapan	Jarak	Ketersediaan	Jenis Transportasi	Ijin Distribusi	Surat Pengiriman
		Core	Secondary	Core	Core	Secondary	Core	Secondary
1	Suplier 1	5	4,5	5	4,5	3,5	3,5	4,5
2	Suplier 2	3	5	3	4,5	4,5	4,5	4,5
3	Suplier 3	2	4	3	5	5	3,5	4,5
4	Suplier 4	5	4,5	3	5	4,5	4,5	4,5
5	Suplier 5	5	4,5	3	4,5	5	4,5	4,5

#### 4.1.4. Perhitungan Total Bobot Aspek dan Hasil Akhir Bobot

Akhirnya, total bobot dari setiap aspek dihitung dengan memberikan bobot pada masing-masing kriteria (NCF dan NFS) untuk setiap aspek dan menghasilkan skor akhir:

$$Total\ Score_i = j=1 \sum n Score_{ij} \quad (3)$$

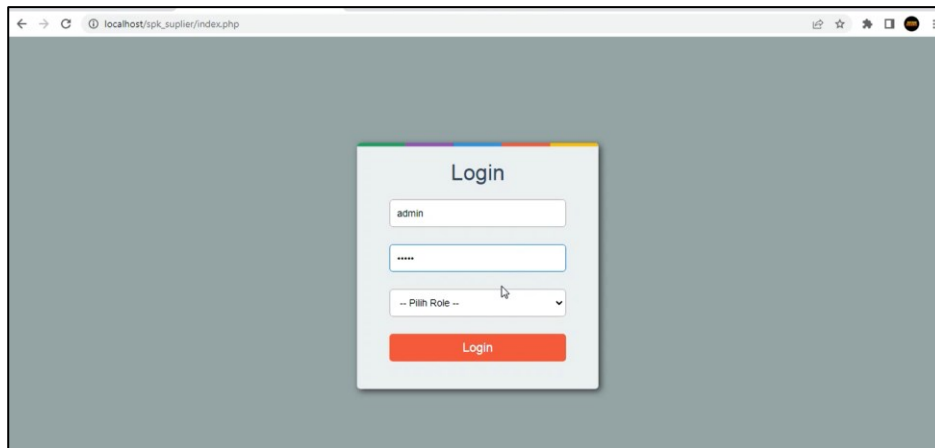
Tabel 6. Total Bobot Aspek dan Hasil Akhir Bobot

No	Nama Suplier	ASPEK PRODUK			Hasil Akhir
1	Suplier 1	1,2	1,275	1,755	4,23
2	Suplier 2	0,95	1,215	2,025	4,19
3	Suplier 3	0,7	1,32	1,755	3,775
4	Suplier 4	1,2	1,26	2,025	4,485
5	Suplier 5	1,2	1,275	2,025	4,5

Berdasarkan perhitungan dan analisis yang dilakukan, disimpulkan bahwa Supplier 5 menunjukkan hasil akhir tertinggi, mencapai 4.5, diikuti oleh Supplier 4 dengan skor 4.485. Dengan menerapkan metode Profile Matching ini, Toserba Alikha Gondang dapat memilih supplier yang paling cocok sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan, sehingga diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional toko.

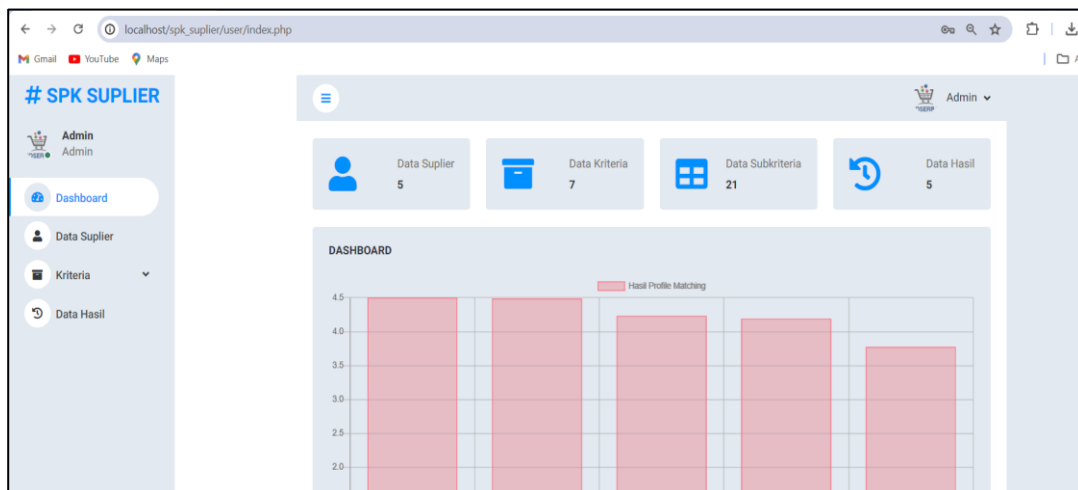
#### 4.2. Implementasi Sistem

- a. Form login admin adalah antarmuka yang memungkinkan administrator untuk mengakses sistem manajemen backend sebuah situs web atau aplikasi. Form ini biasanya terdiri dari beberapa komponen utama: field untuk memasukkan username, password, dan pilihan role. Field username dan password memungkinkan admin memasukkan kredensial yang diperlukan untuk otentikasi, sementara dropdown atau select box untuk memilih role memungkinkan pemilihan peran atau tingkat akses yang sesuai, seperti Admin atau Pemilik.



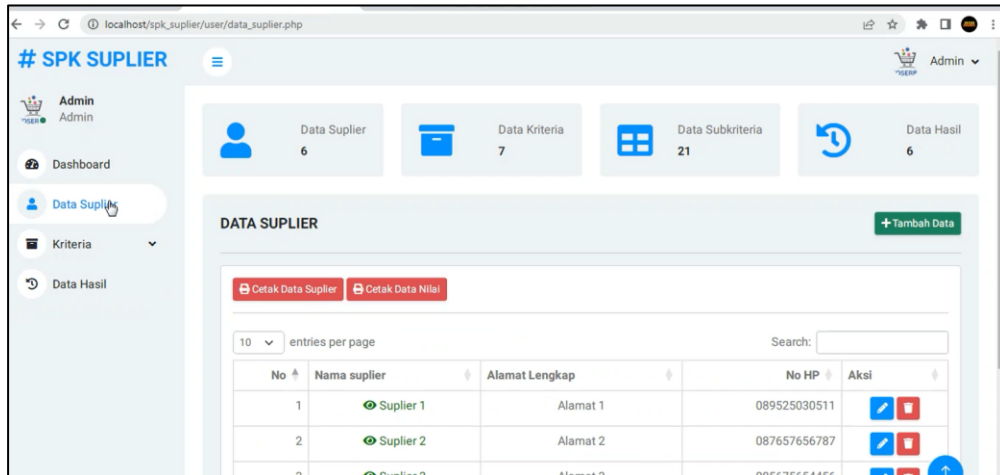
Gambar 1. Halaman Login Admin

- b. Dashboard admin adalah antarmuka yang menyediakan gambaran menyeluruh tentang manajemen backend, termasuk data supplier, kriteria barang, dan data hasil supplier.



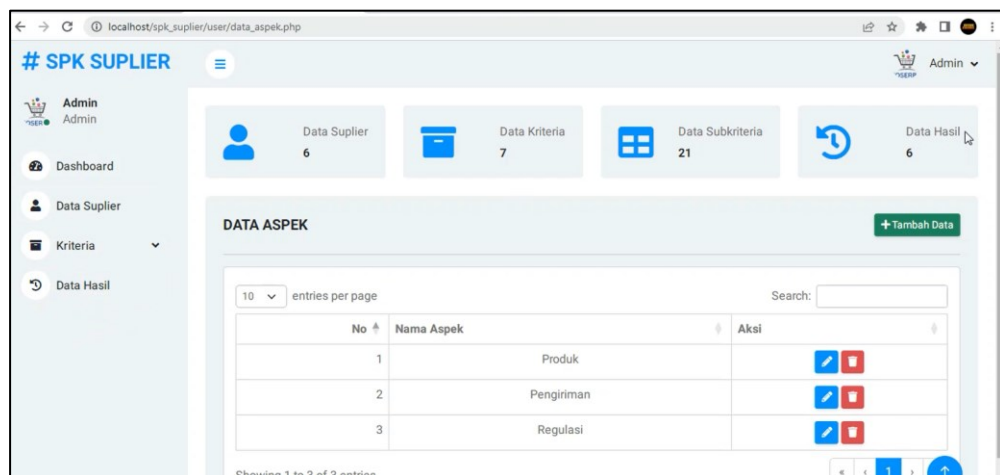
Gambar 2. Halaman Dashboard Admin

- c. Form data supplier adalah antarmuka yang dirancang untuk mengumpulkan informasi penting tentang supplier untuk keperluan manajemen dan administrasi. Form ini mencakup beberapa field utama: Nama Supplier untuk memasukkan nama lengkap supplier atau perusahaan, Alamat Lengkap yang mencakup detail alamat fisik untuk memudahkan pengiriman dan korespondensi, serta Nomor HP untuk mencatat nomor telepon seluler supplier yang dapat dihubungi untuk komunikasi cepat dan efisien. Form ini dirancang agar mudah diisi dan memastikan semua informasi relevan tentang supplier tersedia dan terorganisir dengan baik untuk mendukung proses bisnis yang efektif.



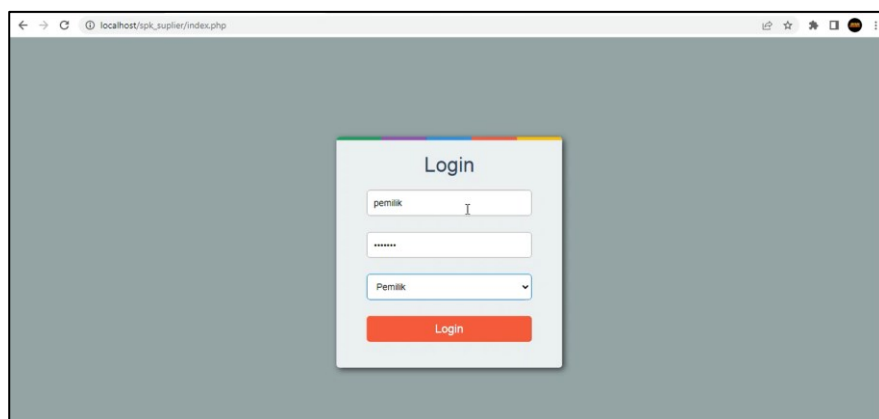
Gambar 3. Halaman Data Suplier

- d. Form kriteria adalah antarmuka yang dirancang untuk mengumpulkan dan mengorganisir berbagai kriteria yang digunakan dalam evaluasi barang atau jasa. Form ini mencakup field utama yaitu Nama Aspek.



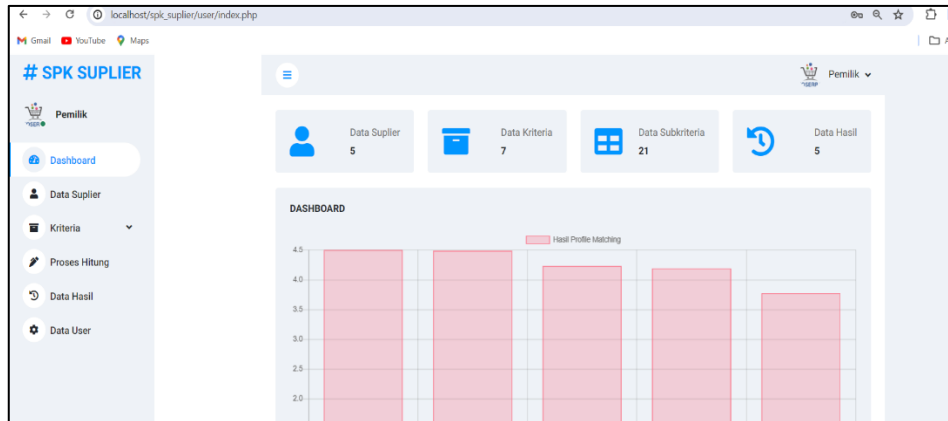
Gambar 4. Halaman Kriteria

- e. Form login pemilik adalah antarmuka yang dirancang untuk mengotentikasi akses pemilik ke sistem manajemen backend sebuah situs web atau aplikasi. Form ini mencakup field untuk memasukkan username atau email, password, dan pilihan role yang memungkinkan pemilik memilih peran.



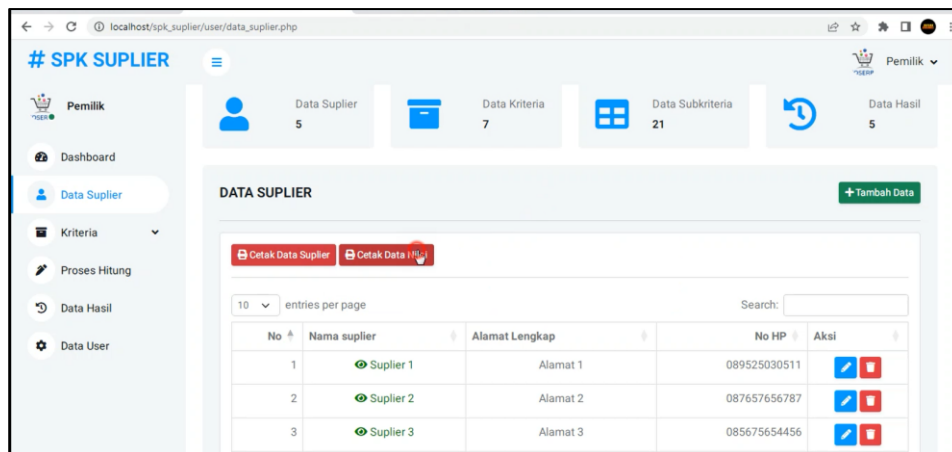
Gambar 5. Halaman Login Pemilik

- f. Dashboard pemilik adalah antarmuka yang dirancang untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang manajemen backend sebuah situs web atau aplikasi, khusus untuk pemilik. Dashboard ini mencakup berbagai komponen penting, seperti data supplier yang mencakup informasi nama, kontak, dan alamat. Kriteria barang meliputi aspek-aspek seperti kualitas, harga, dan ketersediaan, dengan setiap aspek dibagi lagi menjadi kriteria spesifik dan subkriteria, misalnya, aspek, nama kriteria, jenis kriteria, nilai target. Selain itu, dashboard ini menampilkan data perhitungan yang berisi analisis dan statistik terkait performa barang dan supplier, data hasil supplier yang menilai kinerja supplier berdasarkan kriteria yang telah ditentukan, serta data user yang mencakup informasi pengguna yang memiliki akses ke sistem. Dengan antarmuka yang intuitif dan informatif, dashboard pemilik memudahkan pemilik untuk memonitor, mengevaluasi, dan mengambil keputusan berdasarkan data real-time yang akurat dan terstruktur.



Gambar 6. Halaman Dashboard Pemilik

- g. Form data supplier pada dashboard pemilik adalah antarmuka yang dirancang untuk mengumpulkan informasi penting mengenai supplier yang dikelola oleh pemilik, mencakup field utama seperti Nama Supplier untuk memasukkan nama lengkap supplier atau perusahaan, Alamat Lengkap yang mencakup detail alamat untuk memudahkan pengiriman dan korespondensi, serta Nomor HP untuk mencatat nomor telepon seluler supplier yang dapat dihubungi untuk komunikasi cepat dan efisien. Form ini dirancang agar mudah diisi dan memastikan semua informasi relevan tentang supplier tersedia dan terorganisir dengan baik, mendukung proses bisnis yang efektif dan terstruktur bagi pemilik.

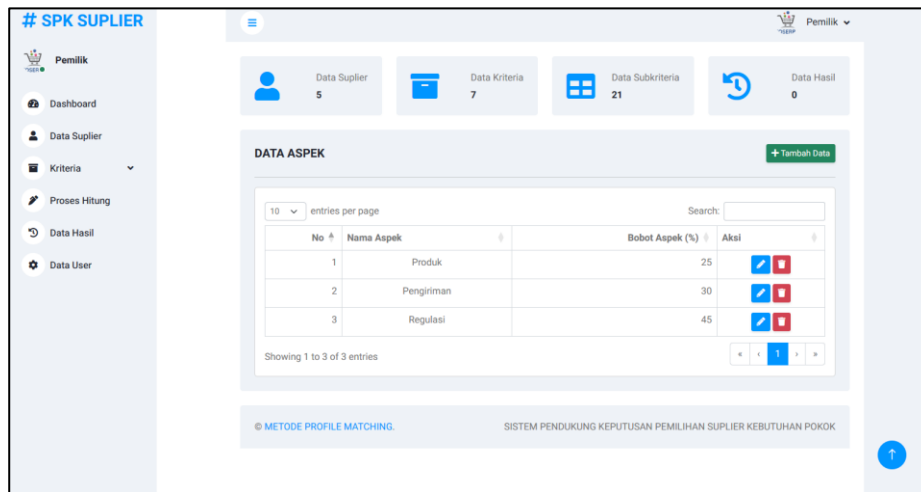


The screenshot shows the 'DATA SUPLIER' form in the SPK SUPLIER application. It includes a sidebar menu, a top navigation bar, and summary cards for 'Data Suplier' (5), 'Data Kriteria' (7), 'Data Subkriteria' (21), and 'Data Hasil' (5). The main content area is titled 'DATA SUPLIER' and has a '+Tambah Data' button. Below the title are two 'Cetak Data' buttons. A search bar and 'entries per page' selector are present. The main part is a table with the following data:

No	Nama supplier	Alamat Lengkap	No HP	Aksi
1	Suplier 1	Alamat 1	089525030511	[Edit] [Delete]
2	Suplier 2	Alamat 2	087657656787	[Edit] [Delete]
3	Suplier 3	Alamat 3	085675654456	[Edit] [Delete]

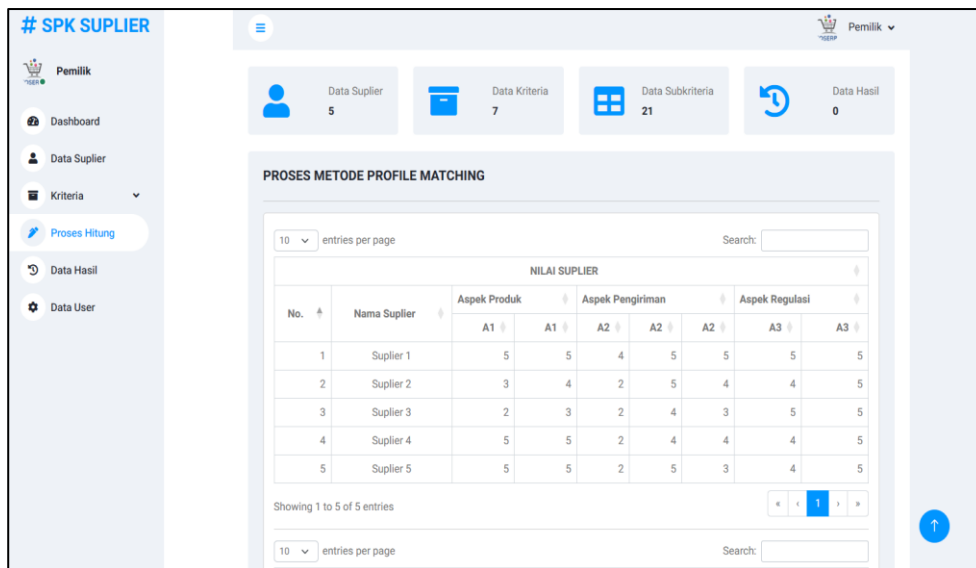
Gambar 7. Halaman Data Suplier Pemilik

- h. Form kriteria pada dashboard pemilik adalah antarmuka yang dirancang untuk mengumpulkan dan mengorganisir berbagai aspek yang digunakan dalam evaluasi barang atau jasa. Field utama dalam form ini adalah Nama Aspek, yang mencatat aspek spesifik yang akan dinilai.



Gambar 8. Halaman Kriteria Pemilik

- i. Proses Hitung adalah antarmuka yang dirancang untuk menilai dan menganalisis kinerja supplier berdasarkan beberapa aspek kunci: Nama Supplier yang mencatat nama lengkap supplier yang dievaluasi; Aspek Produk yang mencakup kriteria terkait kualitas dan karakteristik produk, seperti durabilitas dan material; Aspek Pengiriman yang menilai efisiensi dan ketepatan waktu pengiriman, termasuk kondisi barang saat diterima dan kemampuan memenuhi jadwal; serta Aspek Regulasi yang mencakup kepatuhan terhadap regulasi dan standar yang berlaku, seperti sertifikasi dan peraturan keselamatan. Dengan Proses Hitung ini, pemilik dapat melakukan evaluasi komprehensif dan akurat, memastikan semua aspek kinerja supplier tercatat dan dianalisis secara terstruktur untuk mendukung pengambilan keputusan yang efektif.



Gambar 9. Halaman Proses Hitung

- j. Data hasil pada dashboard pemilik menyajikan informasi krusial tentang kinerja supplier dengan mencatat nama lengkap dari setiap supplier yang dievaluasi, nilai akhir yang mencerminkan penilaian komprehensif terhadap aspek seperti kualitas produk, ketepatan waktu pengiriman, dan kepatuhan terhadap regulasi, serta peringkat atau rank yang menunjukkan posisi relatif dari setiap supplier berdasarkan nilai akhirnya. Informasi ini memungkinkan pemilik untuk dengan cepat mengevaluasi dan membandingkan kinerja supplier, memprioritaskan kerjasama dengan yang memiliki kinerja terbaik, dan mengambil keputusan strategis yang didukung oleh data yang akurat dan terperinci.

No.	Nama Suplier	Nilai Akhir	Rank
1	Supplier 1	4.366666666666667	3
2	Supplier 2	4.116666666666667	4
3	Supplier 3	3.825	5
4	Supplier 4	4.425	1
5	Supplier 5	4.416666666666667	2
6	Nama	3.766666666666667	6

Gambar 10. Halaman Data Hasil

- k. Form data user adalah antarmuka yang penting dalam sistem manajemen pengguna yang mencatat informasi identitas pengguna. Field utama dalam form ini meliputi Nama Lengkap, yang digunakan untuk memasukkan nama lengkap pengguna, Username untuk identifikasi unik dalam sistem, dan Password untuk mengamankan akses ke akun dengan kata sandi yang kuat. Form ini dirancang untuk memastikan bahwa informasi pengguna tersimpan dengan aman dan akurat, serta memudahkan administrator untuk mengelola hak akses dan keamanan sistem secara efisien.

No.	Nama Lengkap	Username	Password	Aksi
1	Admin	admin	admin	[Edit]
2	Pemilik	pemilik	pemilik	[Edit] [Delete]

Gambar 11. Halaman Data User

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian menggunakan sistem dukungan keputusan menggunakan website dengan teknik pencocokan profil untuk pemilihan supplier kebutuhan pokok di Toserba Alikha Gondang, diperoleh kesimpulan bahwa Supplier 5 mendapatkan nilai akhir tertinggi, yaitu 4,5, diikuti oleh Supplier 4 dengan skor 4,485. Metode ini efektif dalam membandingkan profil ideal kriteria supplier dengan profil aktual dari setiap supplier melalui normalisasi kriteria, penilaian bobot, dan perhitungan total bobot aspek untuk menghasilkan skor akhir. Kelebihannya, metode ini memberikan pemilik toserba alat yang sistematis dan terstruktur untuk memilih supplier yang paling sesuai dengan standar dan kebutuhan mereka, yang diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional toko. Namun, kekurangannya terletak pada kompleksitas perhitungan yang memerlukan pemahaman matematis yang baik dan waktu yang cukup untuk pengumpulan data dan analisis yang mendalam.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada orang tua, instansi terkait, Toserba Alikha Gondang, dan teman-teman atas dukungan serta bantuan yang diberikan selama proses penelitian dan penulisan artikel ini berlangsung.

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Nurhalimah. (2015). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Bahan Baku Konveksi Dengan Metode AHP (Studi Kasus: Alta Moda Convection Medan). ISSN: 2339-210X. Medan: Majalah Ilmiah Informasi dan Teknologi Ilmiah (INTI) Vol: V, No. 1, Januari 2015: 129-136.
- [2] Miftah, M., & Suhendar, F. E. (2019). Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan Metode Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) Pada Pt Xyz. Faktor Exacta, 12(4), 244–253. <https://doi.org/10.30998/faktorexacta.v12i4.5025>.
- [3] Asror, M., Latipah, dan Falani, A. Z., 2018, Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Untuk Pemilihan Supplier Mesin Kasir Menggunakan Metode SMART (Simple Multi Attribute Rating Technique), Jurnal SPIRIT, vol. 10(2), pp. 53-58.
- [4] Latif, L. A, Jamil, M dan Abbas, S. H, 2018, Buku Ajar: Sistem Pendukung Keputusan Teori dan Implementasi, Deepublish, Yogyakarta.
- [5] Haryanto, K. W. dan Sadeyah, S. A., 2018, Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Bahan Baku Pada CV. Sinar Agung Perkasa Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP), Jurnal SPIRIT, vol. 10(2), pp. 1-8.
- [6] Yudha Wicaksono Dimas, 2017, Pengukuran efisiensi supplier bahan baku kayu pt yamaha indonesia dengan menggunakan.
- [7] Purwaningsih Utami, 2018, Penerapan Metode Dea (Data Envelopment Analysis) Untuk Efisiensi Pemilihan Supplier Pada UD. Sumber Rejeki, Vol. 2, No. 1, Hal 191-198.
- [8] Pepdiantara, Y. C., & Haryanti, T. (2017). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Peralatan Kantor Pada Direktorat Pembinaan Sekolah Dasar Menggunakan Metode Analytic Hierarchy Process (AHP).
- [9] N. Rohman, R. Luviana Musyarofah, E. Utami, and S. Raharjo, "Natural Language Processing on Marketplace Product Review Sentiment Analysis," in 2020 2nd International Conference on Cybernetics and Intelligent System (ICORIS), 2020, pp. 1–5, doi: 10.1109/ICORIS50180.2020.9320827.
- [10] J.-W. Bi, Y. Liu, and Z.-P. Fan, "Representing sentiment analysis results of online reviews using interval type-2 fuzzy numbers and its application to product ranking," Information Sciences, vol. 504, pp. 293–307, 2019, doi: <https://doi.org/10.1016/j.ins.2019.07.025>.
- [11] Y. Yennimar and R. Rizal, "Comparison of Machine Learning Classification Algorithms in Sentiment Analysis Product Review of North Padang Lawas Regency," Sinkron, vol. 4, p. 268, 2019, doi: 10.33395/sinkron.v4i1.10416
- [12] Sihombing, L., Hannie, H. dan Dermawan, B. (2021) "Sentimen Analisis Customer Review Produk Shopee Indonesia Menggunakan Algoritma Naïve Bayes Classifier," Edumatic: Jurnal Pendidikan Informatika, 5, hal. 233–242. doi: 10.29408/edumatic.v5i2.4089
- [13] S. F. N. H. R. JAYADI, "Sentiment Analysis Of Indonesian E-Commerce Product Reviews Using Support Vector Machine Based Term Frequency Inverse Document," vol. 99, no. 17, pp. 4316–4325, 2022