

# **SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PENENTUAN PEMILIHAN BARANG DISPLAY LAYAK JUAL MENGGUNAKAN METODE PROFIL MATCHING PADA HYPERMART PARAGON SEMARANG**

*DECISION SUPPORT SYSTEM FOR DETERMINING SELECTION OF DISPLAY SERVICE ITEMS FOR SALE USING THE MATCHING PROFILE METHOD ON HYPERMART PARAGON SEMARANG*

**Dimas Ikhtiarawanto**

Fakultas Teknologi Informasi dan Komunikasi  
Universitas Semarang

## **ABSTRACT**

*Hypermart is a supermarket or supermarket that sells clothing, living necessities and others. Hypermart is progressing very rapidly and already has several outlets throughout Indonesia, one of which is Hypermart Paragon Semarang which provides a variety of clothing and daily necessities. With so many items sold, the Hypermart Paragon Semarang manager has difficulty in managing the items to be sold, as well as analyzing items that are worth selling, in order to maintain the quality of the goods so that customer satisfaction continues to be met. So far, the Hypermart Paragon Semarang in determining goods worth selling only by looking at the quality and period of use of the goods without regard to other criteria to support the assessment, so that the management occurs the wrong choice and make a decision. The purpose of this research is to find out the process of determining selling goods that are currently running, and provide alternative problem solving by implementing a decision support system using the Matching Profile method in determining goods worth selling. The Matching Profile Method is one of the decision making methods that is simple and easy to apply, the basic concept of the Matching Profile method is the multi attribute method in the decision making*

*Keywords : Determination of selling goods, Decision Support System (SPK), Profile Matching*

## **ABSTRAK**

Hypermart merupakan sebuah supermarket atau pasar swalayan yang menjual kebutuhan sandang, barang kebutuhan hidup dan lain – lain. Hypermart mengalami kemajuan yang sangat pesat dan sudah memiliki beberapa gerai di seluruh Indonesia, salah satunya adalah Hypermart Paragon Semarang yang menyediakan berbagai macam kebutuhan sandang dan kebutuhan sehari – hari. Dengan banyaknya barang yang di jual menyebabkan pihak Manager Hypermart Paragon Semarang kesulitan dalam mengelola barang – barang akan akan di jual, sekaligus menganalisa barang – barang yang layak untuk di jual demi menjaga kualitas barang sehingga kepuasan pelanggan terus terpenuhi. Selama ini pihak Hypermart Paragon Semarang dalam menentukan barang layak jual hanya dengan melihat Kualitas dan masa penggunaan barang tanpa memperhatikan kriteria yang lain untuk mendukung penilaian, sehingga terjadi pihak manajemen salah memilih dan menentukan keputusan. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui proses penentuan barang layak jual yang sedang berjalan saat ini, dan memberikan alternative pemecahan masalah dengan mengimplementasikan sistem pendukung keputusan menggunakan metode Profil Matching dalam menentukan barang layak jual. Metode Profil Matching merupakan salah satu metode pengambilan keputusan yang sederhana dan mudah untuk diaplikasikan, konsep dasar dari metode Profil Matching adalah metode yang *multi attribute* dalam sistem pengambilan sebuah keputusan

*Kata Kunci : Penentuan barang layak jual, Sistem Pendukung Keputusan (SPK), Profil Matching*