

SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMILIHAN *MARKETING OFFICER* BERPRESTASI DENGAN METODE *PROMETHEE* (Studi Kasus : BRI Kantor Cabang Katamso Yogyakarta)

Ripto Mukti Wibowo¹, Adhistya Erna Permanasari², Indriana Hidayah³

^{1), 2), 3)} Jurusan Teknik Elektro dan Teknologi Informasi, Fakultas Teknik, Universitas Gadjah Mada
Email : ripto.ti14@mail.ugm.ac.id¹⁾, adystya@te.ugm.ac.id²⁾, indriana.h@ugm.ac.id³⁾

Abstrak

Marketing Officer adalah salah satu jabatan ujung tombak dari usaha perbankan di Bank Rakyat Indonesia (BRI) karena sesuai dengan misi dari Bank BRI mengutamakan pelayanan usaha mikro, kecil dan menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat.

Tugas dari *Marketing Officer* adalah melakukan analisa dalam memberikan kredit kepada nasabah. Karena dirasakan posisi *Marketing Officer* adalah posisi yang sangat penting, BRI Kantor Cabang Katamso memberikan reward kepada *Marketing Officer* yang berprestasi. Beberapa hal yang menjadi dasar pertimbangan dalam melakukan penilaian *Marketing Officer* yakni : *outstanding credit*, *non performance loan*, jumlah pencapaian britama, jumlah pencapaian simpedes, jumlah pencapaian giro, jumlah pencapaian deposito, jumlah seluruh pencapaian, debitur, kreditur, pembentukan daftar hitam dan pemasukan daftar hitam. Penentuan kriteria penilaian tersebut diperlukan untuk mencegah kesalahan dan kecurangan dalam penilaian yang dilakukan oleh pihak-pihak tertentu, dalam hal ini digunakan Sistem Pendukung Keputusan (SPK).

Tujuan penelitian ini adalah mengimplementasikan metode *Promethee* untuk merancang aplikasi SPK Pemilihan *Marketing Officer* di lingkungan Bank Rakyat Indonesia. Pada Bank Rakyat Indonesia dengan jumlah *Marketing Officer* yang cukup banyak mempersulit pihak manajemen dalam melakukan penilaian secara tepat. Dengan dibangunnya SPK diharapkan subjektivitas dalam pengambilan keputusan dapat dikurangi dan proses tersebut berjalan secara tepat dan akurat.

Kata kunci: SPK, *Marketing Officer*, *Promethee*, BRI.

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI) adalah salah satu Bank BUMN yang terus berkembang. Sejak berdirinya BRI telah berperan dalam memajukan bangsa dan negara melalui perhatiannya terhadap pengembangan usaha kecil, disamping tetap menjalankan usaha perbankan modern dan siap bersaing. Adapun Visi BRI adalah "Menjadikan Bank Komersil yang selalu mengutamakan kepuasan nasabah". Sedangkan Misinya diantaranya: melakukan kegiatan perbankan yang terbaik dengan mengutamakan

pelayanan kepada usaha mikro, kecil dan menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat, memberikan pelayanan prima kepada nasabah melalui jaringan kerja yang tersebar luas dan didukung oleh sumber daya manusia yang profesional dengan melaksanakan praktek *good corporate governance*. [1]

Pelayanan usaha Usaha Mikro, Kecil, Menengah diwujudkan Bank BRI dalam memberikan penjaminan kredit diantaranya melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR). Pada BRI ada banyak posisi atau jabatan *structural* salah satunya *Marketing Office (MO)*. *Marketing Officer* adalah salah satu jabatan inti dan ujung tombak dari usaha perbankan di BRI karena sesuai dengan misi dari Bank BRI mengutamakan pelayanan usaha mikro, kecil dan menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat. Karena *Marketing Officer* adalah salah satu jabatan yang vital maka sebelum melamar sebagai *Marketing Officer* seseorang harus memenuhi kriteria yang telah ditentukan dan harus mampu mencapai target pencapaian yang telah ditetapkan [1].

Tugas dari *Marketing Officer* adalah memberikan kredit kepada nasabah. Dalam pemberian kredit, analisis kredit merupakan hal yang sangat penting. Analisis KUR sama dengan kredit pada umumnya yang menggunakan analisis 5C, yang terdiri dari *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, *condition of economy*. Penilaian *Character* adalah menilai kepribadian, moral, kejujuran calon debitur. *Capacity* adalah kemampuan debitur dalam mengendalikan dan mengembangkan usahanya serta kesanggupannya dalam menggunakan kredit yang bakal diterimanya. *Capital* adalah suatu modal yang dimiliki debitur pada waktu permohonan kredit diajukan. *Collateral* adalah agunan atau jaminan berupa benda yang diberikan oleh calon debitur. *Condition* adalah keadaan ekonomi pada umumnya, keadaan ekonomi nasional dan keadaan ekonomi calon debitur. Hal ini dimaksudkan agar dapat diketahui kedudukannya [2].

Untuk terus meningkatkan kemajuan usaha perbankan, BRI Kantor Cabang (KC) Katamso memberikan *reward* kepada *Marketing Officer* berprestasi. Beberapa indikator penilaian yang digunakan oleh BRI KC Katamso adalah : *outstanding credit*, *non performance loan*, jumlah pencapaian britama, jumlah pencapaian simpedes, jumlah pencapaian giro, jumlah pencapaian deposito, jumlah seluruh pencapaian, debitur, kreditur, pembentukan

daftar hitam dan pemasukan daftar hitam. Permasalahan yang sering ditemui dalam penilaian *Marketing Officer* pada BRI Katamso adalah dengan jumlah *Marketing Officer* yang cukup banyak dan tersebar pada Kantor Cabang Pembantu, Unit ataupun Teras BRI maka sulit untuk proses penilaian karyawan *Marketing Officer* KUR yang berprestasi pada BRI dengan cara sederhana dan mencari hasil penilaian manual dari dokumen yang cukup banyak karena akan menyita waktu serta kurang efektif dalam proses penilaian kinerja. Hasil yang diperolehpun tidak transparan, cenderung subyektivitas dan kedekatan hubungan dari pimpinan. Akibatnya tercipta keputusan yang kurang tepat dimana terdapat *Marketing Officer* yang tidak memenuhi kebutuhan perusahaan atau tidak berdasarkan kompetensi dari tiap-tiap karyawan dengan masing-masing jabatan yang dipegang [3].

Penentuan kriteria diperlukan untuk mencegah kesalahan dan kecurangan yang dilakukan oleh pihak-pihak tertentu, dalam hal ini digunakan sistem pendukung keputusan (SPK) komputerisasi dengan menggunakan metode *Promethee*. Metode *Promethee* (*Preference Ranking Organization for Enrichment Evaluation*) merupakan salah satu metode dalam memecahkan permasalahan yang bersifat multikriteria dengan cara menentukan urutan (prioritas). Tujuannya adalah untuk membantu pengambil keputusan memilih berbagai alternatif keputusan yang merupakan hasil pengolahan informasi-informasi yang diperoleh/tersedia dengan menggunakan metode-metode pengambilan keputusan. [3] [4]

Tujuan penelitian ini adalah mengimplementasikan metode *Promethee* untuk merancang aplikasi SPK Pemilihan *Marketing Officer* di lingkungan Bank Rakyat Indonesia. Pada Bank Rakyat Indonesia dengan jumlah *Marketing Officer* yang cukup banyak mempersulit pihak manajemen dalam melakukan penilaian secara tepat. Dengan dibangunnya SPK diharapkan subyektivitas dalam pengambilan keputusan dapat dikurangi dan proses tersebut berjalan secara tepat dan akurat.

1.2 Rumusan Masalah

Melihat latar belakang di atas, dapat diambil suatu perumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana mengimplementasikan Metode *Promethee* pada pemilihan *Marketing Officer* di lingkungan Bank Rakyat Indonesia Kantor Cabang Katamso Yogyakarta.

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengimplementasikan Metode *Promethee* pada pemilihan *Marketing Officer* di lingkungan Bank Rakyat Indonesia Kantor Cabang Katamso Yogyakarta.

1.4 Decision Support System (DSS)

Menurut Turban Decision Support System (DSS) atau Sistem Pendukung Keputusan (SPK) secara umum didefinisikan sebagai sebuah sistem yang mampu memberikan kemampuan baik kemampuan pemecahan masalah maupun kemampuan pengkomunikasian untuk masalah semi-terstruktur. Secara khusus, SPK didefinisikan sebagai sebuah sistem yang mendukung kerja seorang manajer maupun sekelompok manajer dalam memecahkan masalah semi-terstruktur dengan cara memberikan informasi ataupun usulan menuju pada keputusan tertentu [5].

1.5 Marketing Officer

Tugas dari *Marketing Officer* KUR adalah memberikan kredit kepada nasabah. Dalam pemberian kredit, analisis kredit merupakan hal yang sangat penting. Analisis KUR sama dengan kredit pada umumnya yang menggunakan analisis 5C, yang terdiri dari *character, capacity, capital, collateral, condition of economy*. Berikut tugas dan tanggung jawab MO, wewenang dan kriteria penilaian MO.

a. Tanggung Jawab dan Tugas MO :

- 1). Mengidentifikasi dan melakukan analisis dalam pemberian kredit baik perorangan maupun Perusahaan/Instansi.
- 2). Membina hubungan baik dengan instansi/perusahaan maupun individual yang berpotensi.
- 3). Melakukan kegiatan promosi produk dana dan jasa.
- 4). Menjaga hubungan baik dan mempertahankan nasabah-nasabah yang telah menyimpan uangnya pada Kanca BRI.
- 5). Memasarkan produk-produk dan jasa KUR secara *cross-selling*.
- 6). Menyusun sasaran dan target.

b. Wewenang MO :

- 1). Memprakarsai permohonan kredit program.
- 2). Mewakili BRI dalam melakukan analisis kredit.
- 3). Menetapkan skala prioritas dalam pemecahan dan penyelesaian masalah kredit yang timbul melalui koordinasi dengan *Marketing Lending Officer* (MLO) /Pimpinan Cabang dan Instansi terkait.
- 4). Menginventaris calon nasabah yang akan dilayani.

c. Kriteria penilaian MO berprestasi :

1. *Outstanding credit*
2. *Non performance loan*
3. Jumlah pencapaian britama
4. Jumlah pencapaian simpedes
5. Jumlah pencapaian giro
6. Jumlah pencapaian deposito
7. Jumlah seluruh pencapaian
8. Debitur
9. Kreditur

10. Pembentukan daftar hitam
11. Pemasukan daftar hitam

1.6 Metode Promethee

Promethee (Preference Ranking Organization Method for Enrichment) adalah salah satu metode penentuan urutan atau prioritas dalam analisis multikriteria. Dugaan dari dominasi kriteria yang digunakan dalam promethee adalah penggunaan nilai dalam hubungan outranking[6].

Promethee menyediakan kepada user untuk menggunakan data secara langsung dalam bentuk tabel multikriteria sederhana. Promethee mempunyai kemampuan untuk menangani banyak perbandingan, *decision maker* hanya mendefinisikan skala ukurannya sendiri tanpa batasan, untuk mengindikasikan prioritasnya dan preferensi untuk setiap kriteria, dengan memusatkan pada nilai (value) tanpa memikirkan tentang metode perhitungannya [6].

Pada fase pertama, nilai hubungan outranking berdasarkan pertimbangan dominasi masing-masing kriteria. Indeks preferensi ditentukan dan nilai outranking secara grafis disajikan berdasarkan preferensi dan pengambil keputusan. Data dasar untuk evaluasi dengan metode Promethee disajikan pada tabel 1 [3] :

Tabel 1. Data Dasar Analisis Promethee

	$f_1(\cdot)$	$f_2(\cdot)$	$f_j(\cdot)$	$f_k(\cdot)$
a_1	$f_j(a_i)$					
a_2						
...						
a_i						
...						
a_n						

1.6.1 Nilai Hubungan Outranking dalam Promethee

1. Dominasi Kriteria

Nilai f merupakan nilai nyata dan suatu kriteria $f: K \rightarrow \mathfrak{R}$. Untuk setiap alternative $\alpha \in K, f(\alpha)$ merupakan evaluasi dan alternatif tersebut untuk suatu kriteria. Pada saat dua alternatif dibandingkan $a, b \in K$ harus dapat ditentukan perbandingan preferensinya. Intensitas (P) dan preferensi alternatif a terhadap alternatif b sedemikian rupa sehingga:

- i. $P(a,b) = 0$, berarti tidak ada beda (indifferent) antara a dan b atau tidak ada. Preferensi dari a lebih baik dari b .
- ii. $P(a,b) \sim 0$, berarti lemah preferensi dari a lebih baik dari b .
- iii. $P(a,b) \sim 1$, berarti kuat preferensi dari a lebih baik dari b .
- iv. $P(a,b) = 1$, berarti mutlak preferensi dari a lebih baik dari b .

Dalam metode ini, fungsi preferensi seringkali menghasilkan nilai fungsi yang berbeda antara dua evaluasi, sehingga : $P(a,b) = P(f(a) - f(b))$.

Untuk semua kriteria, suatu alternatif akan dipertimbangkan memiliki nilai kriteria yang lebih baik ditentukan oleh nilai f dan akumulasi dari nilai ini menentukan nilai preferensi atas masing-masing alternatif yang akan dipilih.

2.3.2 Rekomendasi Fungsi Preferensi Untuk Keperluan Aplikasi

Dalam Promethee disajikan enam bentuk fungsi preferensi kriteria. Hal ini tentu saja tidak mutlak, tetapi bentuk ini cukup baik untuk beberapa kasus. Untuk memberikan gambaran yang lebih baik terhadap area yang tidak sama, digunakan fungsi selisih nilai kriteria alternatif $H(d)$ dimana hal ini mempunyai hubungan langsung pada fungsi preferensi P :

$$\forall a, b \in A \left. \begin{array}{l} f(a) > f(b) \Leftrightarrow aPb \\ f(a), f(b) \end{array} \right\} f(a) = f(b) \Leftrightarrow aIb \quad \dots(1)$$

a. Kriteria Biasa (Usual Criterion)

$$H(d) = \begin{cases} 0 & \text{jika } d = 0 \\ 1 & \text{jika } d \neq 0 \end{cases} \quad \dots(2)$$

Dimana $d =$ Selisih nilai kriteria $\{d = f(a) - f(b)\}$

b. Kriteria Quasi (Quasi Criterion)

$$H(d) = \begin{cases} 0 & \text{jika } -q \leq d \leq q \\ 1 & \text{jika } d < -q \text{ atau } d > q \end{cases} \quad \dots(3)$$

c. Kriteria dengan Preferensi Linier

$$H(d) = \begin{cases} d/p & \text{jika } -p \leq d \leq p \\ 1 & \text{jika } d < -p \text{ atau } d > p \end{cases} \quad \dots(4)$$

d. Kriteria Level (Level Criterion)

$$H(d) = \begin{cases} 0 & \text{jika } |d| \leq q, \\ 0,5 & \text{jika } q < |d| \leq p, \\ 1 & \text{jika } p < |d| \end{cases} \quad \dots(5)$$

e. Kriteria dengan Preferensi Linier dan Area yang Tidak Berbeda

$$H(d) = \begin{cases} 0 & \text{jika } |d| \leq q \\ \frac{|d| - q}{p - q} & \text{jika } q < |d| \leq p \\ 1 & \text{jika } p < |d| \end{cases} \quad \dots(6)$$

f. Kriteria Gaussian (Gaussian Criterion)

$$H(d) = 1 - \exp \left\{ -d^2 / 2 \sigma^2 \right\} \quad \dots(7)$$

2.3.3 Indeks Preferensi Multikriteria

Tujuan pembuat keputusan adalah menetapkan fungsi preferensi P_i dan $i\pi$ untuk semua kriteria f_i ($i = 1, \dots, k$) dan masalah optimasi kriteria majemuk. Bobot (weight) π_i merupakan ukuran relatif dari kepentingan kriteria f_i , jika semua kriteria memiliki nilai kepentingan yang sama dalam pengambilan keputusan maka semua nilai bobot adalah sama. Indeks preferensi kriteria majemuk ditentukan berdasarkan rata-rata bobot dari fungsi preferensi yaitu sebagai berikut:

$$\delta(a, b) = \sum_{i=1}^n \pi_i P_i(a, b) : \forall a, b \in A \quad \dots(8)$$

Keterangan:

- δ = indeks preferensi
- π = weight (bobot)
- P = fungsi preferensi atau intensitas

$\delta(b, a)$ merupakan intensitas preferensi pembuat keputusan yang menyatakan bahwa alternatif a lebih baik dari alternatif b dengan pertimbangan secara simultan dari seluruh kriteria. Hal ini dapat disajikan dengan nilai antara 0 dan 1, dengan ketentuan sebagai berikut:

- i. $\delta(a, b) \approx 0$, menunjukkan preferensi yang lemah untuk alternatif a lebih dari alternatif b berdasarkan semua kriteria.
- ii. $\delta(a, b) \approx 1$, menunjukkan preferensi yang kuat untuk alternatif a lebih dari alternatif b berdasarkan semua kriteria.

Indeks preferensi ditentukan berdasarkan nilai hubungan outranking pada sejumlah kriteria dan masing-masing alternatif. Hubungan ini dapat disajikan sebagai grafik nilai outranking, node-nodenya merupakan alternatif berdasarkan penilaian kriteria tertentu.

2.3.4 Promethee Ranking

Untuk setiap node a dalam grafik nilai outranking ditentukan berdasarkan leaving flow, entering flow, net flow dengan persamaan :

a. Leaving Flow

$$\phi^+(a) = \frac{1}{n-1} \sum_{x \in A} \varphi(a, x) \quad \dots(9)$$

b. Entering Flow

$$\phi^-(a) = \frac{1}{n-1} \sum_{x \in A} \varphi(x, a) \quad \dots(10)$$

c. Net Flow

$$\phi(a) = \phi^+(a) - \phi^-(a) \quad \dots(11)$$

Keterangan:

1. $\varphi(a, x)$ = menunjukkan preferensi bahwa alternatif lebih baik dari alternatif x .

2. $\varphi(x, a)$ = menunjukkan preferensi bahwa alternatif x lebih baik dari alternatif
3. $\Phi^+(a)$ = Leaving flow, digunakan untuk menentukan urutan prioritas pada proses Promethee I yang menggunakan urutan parsial.
4. $\Phi^-(a)$ = Entering flow, digunakan untuk menentukan urutan prioritas pada proses Promethee I yang menggunakan urutan parsial.
5. $\Phi(a)$ = Net flow, digunakan untuk menghasilkan keputusan akhir penentuan

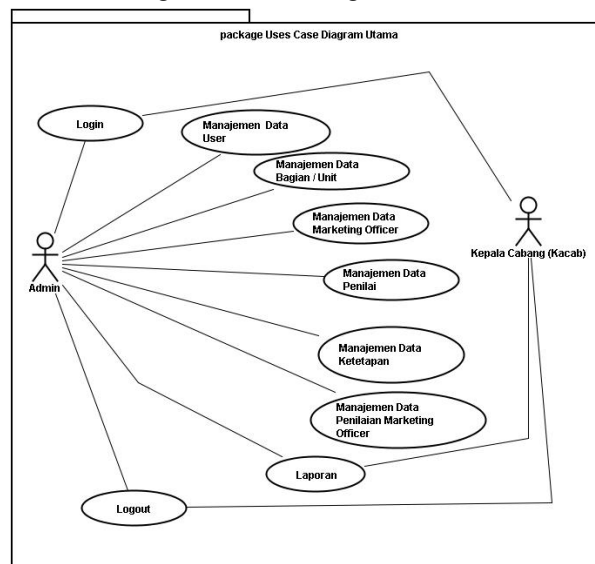
2. Pembahasan

Pada penelitian akan dibahas mengenai rancangan UML meliputi *Usecase Diagram*, *Activity diagram* dan implementasi sistem pendukung keputusan pada pemilihan guru berprestasi dengan menggunakan penilaian multi atribut.

2.1 Pemodelan Dengan Unified Model Language

a. Perancangan Use Case

Berikut rancangan Use Case Diagram dari sistem :

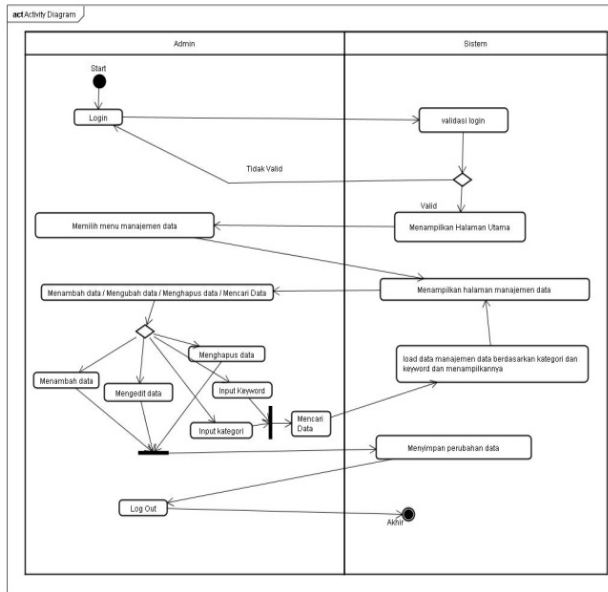


Gambar 1. Use Case SPK Pemilihan MO Berprestasi

Gambar di atas dijelaskan 2 aktor yaitu *admin*, Kepala Sekolah. *Admin* berfungsi sebagai *administrator* dari Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Guru Berprestasi diantaranya mengatur manajemen bagian, manajemen *user Login*, manajemen data user, manajemen data penilai, manajemen ketetapan penilaian(kriteria), manajemen penilaian MO berprestasi dan melakukan semua yang ada di sistem tanpa batasan. Kepala Cabang (Kacab) berfungsi sebagai *user* dari Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Marketing Officer Berprestasi diantaranya melihat laporan dari sistem tersebut.

b. Perancangan Activity Diagram

Berikut rancangan Activity Diagram dari sistem :



Gambar 2. Activity Diagram SPK Pemilihan MO Berprestasi

Pada gambar menunjukkan aktivitas alur Admin untuk manajemen data penilaian MO Berprestasi. Admin melakukan *Login* dan sistem merespon dengan melakukan validasi *Login* untuk mencocokkan *Login*. Setelah *Login* sistem menunjukkan menu utama yang ditunjukkan kepada admin, kemudian admin memilih menu manajemen data penilaian MO Berprestasi. Admin akan menambah data, mengubah data, menghapus data, mengambil data, melakukan pencarian data dan sistem akan menyimpan perubahan data. Setelah selesai admin melakukan *logout*.

2. 2 Rancangan Sistem Pendukung Keputusan

Berikut pembahasan rancangan form dari SPK Pemilihan Guru Berprestasi :

2.2.1 Rancangan Form Kriteria

id_kriteria	kriteria	kaidah	tipe_preferensi
K1	Outstanding credit	Max	2
K2	Non performance loan	Max	4
K3	Jumlah pencapaian brtama	Max	1
K4	Jumlah pencapaian simpedes	Max	1
K5	Jumlah pencapaian gro	Max	2
K6	Jumlah pencapaian deposito	Max	1

Gambar 3. Ketetapan Kriteria

Pada form ini berfungsi untuk mencatat ketetapan kriteria penilaian minimal atau acuan nilai yang disepakati pada SPK Pemilihan MO. Pada Form Kriteria ini user juga harus memilih kaidah, tipe

preferensi yang digunakan. Form Ketetapan ditampilkan dengan memilih menu Transaksi dilanjutkan dengan menu untuk kriteria.

2.2.2 Rancangan Form Penilaian MO Berprestasi

no_mo	id_penilaian	tanggal_penilaian	k1	k2	k3	k4
310001	ID001	22-08-2013	1	1	5	5
310002	ID001	22-08-2013	1	1	5	5
310003	ID001	22-08-2013	1	1	4	1
310004	ID001	24-08-2013	5	5	2	1
310007	ID002	31-08-2013	2	4	5	1
310008	ID002	31-08-2013	2	5	1	2
310009	ID001	31-08-2013	1	4	1	1

Gambar 4. Transaksi Penilaian MO Berprestasi

Pada form berfungsi untuk mencatat penilaian Marketing Officer. Pada Form ini user diharuskan memasukan penilaian tersebut pada setiap field. Form Penilaian ditampilkan dengan memilih menu transaksi dilanjutkan dengan menu untuk penilaian MO berprestasi.

2.2.3 Rancangan Form Hasil Perhitungan MO Berprestasi

no_mo	tanggal_penilaian	id_penilaian	leaving_flow	entering_flow	net_flow
310001	25-08-2013	ID001	0.125	0.4167	-0.29167
310002	25-08-2013	ID001	0.4583	0.125	0.33333
310004	25-08-2013	ID001	0.375	0.4167	-0.04167

Gambar 5. Transaksi Perhitungan Promethee MO Berprestasi

Pada form ini berfungsi untuk menampilkan hasil penilaian *Marketing Officer*. Pada Form ini user diminta memilih kandidat dari hasil penilaian MO. Form Penilaian ditampilkan dengan memilih menu transaksi dilanjutkan dengan menu untuk hasil penilaian promethee.

Dari Form Penilaian MO terdapat 3 kandidat yang dibandingkan melalui nilai – nilai dari perhitungan yang hasil nilainya ditampilkan pada gambar 6 :

no_mo	tanggal_penilaian	id_penilai	leaving_flow	entering_flow	net_flow
310001	25-08-2013	ID001	0,125	0,4167	-0,29167
310002	25-08-2013	ID001	0,4583	0,125	0,33333
310004	25-08-2013	ID001	0,375	0,4167	-0,04167

Gambar 6. Hasil Akhir Penilaian MO Berprestasi

Dari pemilihan MO berprestasi, MO dengan no MO 310002 direkomendasi menjadi MO berprestasi peringkat pertama dengan hasil akhir net flow 0,333 (nilai leaving = 0,4583 ; nilai entering = 0,125). Untuk peringkat kedua dan ketiga adalah MO dengan no MO 310001 dengan hasil akhir -0,29167 (nilai leaving = 0,125 ; nilai entering = 0,4167) dan MO dengan no MO 310003 dengan hasil akhir -0,04167 (nilai leaving = 0,375 ; nilai entering = 0,4167).

3. Kesimpulan

Proses Pemilihan *Marketing Officer* Berprestasi merupakan suatu faktor yang sangat penting dalam Bank Rakyat Indonesia Kantor Cabang Katamso Yogyakarta untuk mengetahui tingkat kualitas kinerja karyawan dan meningkatkan kemajuan usaha perbankan. Dengan adanya Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan *Marketing Officer* Berprestasi mempermudah kerja bagian *Human Resource Departement* dalam memberikan penilaian secara obyektif di lingkungan BRI. Dapat disimpulkan metode metode *Promethee* berhasil diimplementasikan dalam membangun aplikasi Sistem Pendukung Keputusan pemilihan MO berprestasi. Sistem ini juga membantu lebih efisien dan mempercepat proses pengecekan data penilaian MO dan ketetapan yang telah ditentukan oleh pihak BRI.

Daftar Pustaka

- [1] Bank Rakyat Indonesia.2014.Litbang Jakarta (<http://www.bri.co.id/>). Diakses pada 10 Oktober 2014 pada 06.00
- [2] J. D. Susatyo, S. B. Hartono, and C. Dari, "Pengembangan sistem informasi mantri kur berbasis dss dengan menggunakan metode ahp," pp. 65-72, 2014.
- [3] Setiawan, Alexander, dkk. 2010. Implementasi Sistem Pendukung Keputusan Pada Supplier Furniture Menggunakan Model *Promethee*. Jurusan Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Industri Universitas Kristen Petra
- [4] M. Iqbal, "Decision Support System Determination for Poor Houses Beneficiary Using Profile Matching Method," vol. 5, no. July, pp. 385-394, 2014.
- [5] Turban, E, Aronson dkk. 2005. Decision Support Systems and Intelligent Systems-7th Edisi.Jilid 1 (Sistem Pendukung Keputusan dan Sistem Cerdas). Andi Offset : Yogyakarta
- [6] Brans, J. P., Vinckle and B. Mareschal. 1986. How to Select and How to Rank Projects; The *Promethee* Method. European Journal of Operational Research, Elsevier Science. Publisher B.V., Holland. P.228-238

Biodata Penulis

Ripto Mukti Wibowo, memperoleh gelar Sarjana Komputer (S.Kom), Jurusan Sistem Informasi Universitas Kanjuruhan Malang, lulus tahun 2012. Saat ini sedang menempuh Program Pasca Sarjana Magister

Teknik Elektro dengan minat studi Teknologi Infomasi Universitas Gajah Mada Yogyakarta.

Adhitya Erna Permanasari, memperoleh gelar Sarjana dan Magister pada jurusan Teknik Elektro dan Teknologi Informasi pada Universitas Gajah Mada Yogyakarta. Memperoleh gelar doktor pada Universitas Petronas Malaysia. Saat ini menjadi Dosen di Universitas Gajah Mada Yogyakarta.

Indriana Hidayah, memperoleh gelar Sarjana dan Magister pada jurusan Teknik Elektro dan Teknologi Informasi pada Universitas Gajah Mada Yogyakarta. Saat ini menjadi Dosen di Universitas Gajah Mada Yogyakarta.