

Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Tempat Nongkrong dengan Metode
Analytical Hierarchy Process

Eka Martyani¹, Santoso²

Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer: Jalan Sersan Muslim RT.24 Keb. Kopi Kel. Thehok Selatan
; 0741-5915501 Kec. Jambi

Email: ¹ekamartyanis@gmail.com, ²santoso@unaja.ac.id

Abstrak

Pada zaman sekarang ini tempat Nongkrong dapat dijumpai dimana-mana. Tanpa memandang usia atau kalangan apapun dan di manapun. Tak bisa dipungkiri bahwa seiring berjalannya waktu tempat Nongkrong akan terus berkembang sesuai kebutuhan pasar. Dilihat dari manfaatnya tempat Nongkrong ini sebenarnya hanyalah tempat untuk berkomunikasi baik mengobrol ataupun bersenda gurau kesesama teman, dan keluarga. Dengan berbagai macam tempat nongkrong yang ada di era ini membuat para usaha bisnis bisa menarik perhatian orang banyak terutama kaum milenial. Banyaknya tempat nongkrong saat ini, membuat penelitian ini mengambil sample empat jenis tempat nongkrong yang diminati para kaum milenial saat ini dan berdasarkan data market share di Indonesia, keputusan terlihat bahwa bobot prioritas tertinggi yaitu The Clave dengan nilai 0,335 atau 33%, maka dapat disimpulkan bahwa responden condong memilih The Clave sebagai Tempat Nongkrong Kaum Millennial terbaik dari segi menu, harga, fasilitas dan Fotogenik. Disusul dengan D&C dengan nilai 0,286 atau 29%, lalu Warung Upnormal dengan nilai 0.241 atau 24% dan terakhir adalah Es Bidadari dengan nilai 0.138 atau 14%. Penelitian ini dibuat dengan menggunakan metode Analytical Hierarchy Process (AHP). Dengan menggunakan metode AHP diharapkan dapat membantu pemilihan tempat nongkrong yang banyak diminati oleh kaum milenial dan layak serta harga yang terjangkau.

Kata Kunci : Nongkrong, Pengambilan Keputusan, Analytical Hierarchy Process

Abstrak

Nowadays hangout can be found everywhere. Regardless of age or circles and anywhere. It is undeniable that as time goes by hangout will continue to grow according to market needs. Judging from the benefits of this hangout place is actually just a place to communicate whether chatting or chatting to friends and family. With a variety of hangouts in this era, business people can attract the attention of many people, especially the millennials. The number of hangouts at this time, making this study take a sample of four types of hangouts that are of interest to today's millennials and based on market share data in Indonesia, the decision shows that the highest priority weight is The Clave with a value of 0.335 or 33%. respondents tend to choose The Clave as the best Millennial Hangout in terms of menu, price, facilities and photogenic. Followed by D & C with a value of 0.286 or 29%, then Warung Upnormal with a value of 0.241 or 24% and the last is Es Bidadari with a value of 0.138 or 14%. This research was made using the Analytical Hierarchy Process (AHP) method. By using the AHP method, it is hoped that it can help the selection of hangouts that are in great demand by millennials and decent and affordable prices.

Keyword : Hang out, Decision Making, Analytical Hierarchy Process

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan usaha dan bisnis kuliner dan tempat nongkrong di Indonesia berkembang dengan sangat pesat, hal ini dapat dilihat dengan terus meningkatnya jumlah pelaku bisnis usaha yang ada di Indonesia pada umumnya, dan Jambi pada khususnya. Fenomena Kaum Milenial yang selalu berkumpul dan bersosialisasi di tempat - tempat tertentu adalah hal yang biasa terjadi di masyarakat saat ini. Mereka cenderung berkumpul di satu tempat favoritnya dan menjadikan tempat tersebut sebagai *basecamp* bagi kelompok mereka, bisa membuat suatu tempat berkumpul itu favorit bagi mereka. Mereka kemudian loyal terhadap tempat tersebut dan cenderung tidak berpindah ke tempat lain. Kegiatan Kaum Milenial ini disebut "*nongkrong*".

"*Nongkrong*" merupakan kegiatan yang sering dilakukan para remaja dan orang-orang yang masih masuk dalam kategori produktif. Kegiatan ini dapat dilakukan dimana saja, termasuk di kafe-kafe atau tempat berkumpul lainnya. *Nongkrong* bagi Kaum Milenial merupakan salah satu kegiatan untuk mengisi waktu luang mereka setelah penat bekerja atau sekolah. Bagi para penyuka kegiatan nongkrong ini, mereka membutuhkan sarana dan prasarana yang memadai. Sarana dan prasarana itu berupa tempat, kenyamanan yang ditawarkan. Mereka melakukannya sesuai jam pelajaran di sekolah, kampus, bahkan sepulang kerja. Topik bahasan Kaum Milenial ini bisa berupa rapat membicarakan kegiatan atau kepanitiaan, mendiskusikan topik-topik yang dianggap serius, atau hanya sekedar membuang waktu sambil *ngegosip* atau malah main kartu. Menurut analisis riset tersebut, bagi anak muda, nongkrong itu yang terpenting adalah adanya kedekatan afeksi dengan teman-teman *peer group* sedangkan faktor lainnya jadi pendukung. Banyaknya pelajar dan mahasiswa yang tergolong dalam usia produktif ini merupakan pangsa pasar yang menarik bagi para pelaku bisnis yang memiliki karakteristik tempat

nongkrong. Jambi memiliki banyak sekali kafe atau tempat *nongkrong* yang biasanya ditempati oleh Kaum Milenial. Beberapa contoh tempat nongkrong ini seperti Dine & Chat, Warung UpNormal, The Clave Café, Es Bidadari dll adalah tempat *nongkrong* yang terkenal di Kota Jambi.

Pada kalangan usia produktif, nongkrong menjadi media untuk bersosialisasi hingga meeting dengan rekan kerja. Menjamurnya tempat - tempat yang nyaman untuk berkumpul bersama rekan dan kolega, seperti restoran, mal dan kafe mendorong kebiasaan ini menjadi sebuah kebutuhan. Kebutuhan ini kemudian diakomodasi oleh industri yang terlibat di dalamnya. Tempat nongkrong, yang dikelola oleh para pelaku bisnis ini, memiliki cara. Beberapa tempat *nongkrong* ini hanya menyediakan produk dan jasa saja, tetapi ada pula yang menggunakan strategi khusus seperti Harga yang muarah, Menu yang berragam, Fasilitas yang mendukung dan fotogenik untuk para instagramable yang sedang trend saat ini untuk memikat pelanggannya sehingga menciptakan perilaku loyal terhadap bisnis usaha yang ditawarkan pada para konsumen atau masyarakat.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, masalah dapat diuraikan bagaimana menganalisis system pengambilan keputusan sebagai rekomendasi tempat nongkrong menggunakan metode AHP (*Analytic Hierarchy Process*) [4].

3. Batasan Masalah

Agar penelitian ini sesuai dengan yang direncanakan maka perlu diberikan batasan yang meliputi :

1. Harga, Menu (kuliner), fasilitas, fotogenik (instagramable).
2. Metode pengambilan data diperoleh dengan menggunakan Quisioner, khususnya konsumen yang berada pada kota Jambi.

4. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis system pendukung keputusan sebagai

rekomendasi tempat nongkrong menggunakan metode AHP (*Analytic Hierarchy Process*) [3].

LANDASAN TEORI

2.1 Sistem Penunjang Keputusan

Sistem pendukung keputusan merupakan suatu sistem berbasis komputer, yang dapat mendukung pengambilan keputusan untuk menyelesaikan masalah yang semi terstruktur, dengan memanfaatkan data yang ada kemudian diolah menjadi suatu informasi berupa usulan menuju suatu keputusan tertentu. Menurut Kusriani mengungkapkan "Sistem pendukung keputusan (SPK) merupakan suatu informasi yang menyediakan informasi, pemodelan dan pemanipulasian data" [3].

Menurut Alter (2002) dalam Kusriani (2007:15), *Decision Support System* (DSS) merupakan sistem informasi interaktif yang menyediakan informasi, pemodelan, dan pemanipulasian data. Sistem itu digunakan untuk membantu pengambilan keputusan dalam situasi yang semiterstruktur dan situasi yang tidak terstruktur, di mana tak seorangpun tahu secara pasti bagaimana keputusan seharusnya dibuat (Johnson, M. P., Zheng, K., & Padman, R., 2014) [3]. DSS biasanya dibangun untuk mendukung solusi atas suatu masalah atau untuk mengevaluasi suatu peluang, yang disebut aplikasi DSS (Irawan, P., Mazalisa, Z., & Panjaitan, F., 2015) [1]. Aplikasi DSS digunakan dalam pengambilan keputusan dan menggunakan *Computer Based Information System* (CBIS) yang fleksibel, interaktif, dan dapat diadaptasi, yang dikembangkan untuk mendukung solusi atas masalah manajemen spesifik yang tidak terstruktur (Oinas- Kukkonen, H., & Harjuma, M., 2018) [4].

Menurut Kusriani (2007) [3], tujuan dari DSS adalah:

1. Membantu manajer dalam pengambilan keputusan atas masalah semi-terstruktur.
2. Memberikan dukungan atas pertimbangan manajer dan bukannya dimaksudkan untuk menggantikan fungsi manajer.
3. Meningkatkan efektivitas keputusan yang diambil manajer lebih daripada perbaikan efisiensinya.

4. Kecepatan komputasi.
5. Peningkatan produktivitas.
6. Dukungan kualitas.
7. Berdaya saing.
8. Mengatasi keterbatasan kognitif dalam pemrosesan dan penyimpanan.

2.2 Analytical Hierarchy Process (AHP)

Menurut Sarifah dan Merlina (2015) model proses analitis berjenjang (*Analytic Hierarchy Process*) diperkenalkan pertama kali oleh Thomas L. Saaty pada era 1970-an [12]. Model yang berada di wilayah probabilitik ini merupakan model pengambilan keputusan dan perencanaan strategis.

Menurut Saragih dan Hartanti (2013) [6], ciri khas dari model ini adalah penentuan skala prioritas atas alternatif pilihan berdasarkan suatu proses analitis secara berjenjang, terstruktur atas variabel keputusan. Terdapat empat aksioma-aksioma yang terkandung dalam model AHP yaitu (Widyasuti, M., Wanto, A., Hartama, D., & Purwanto, E., 2017) [8]:

1. *Reciprocal Comparison* adalah pengambil keputusan harus dapat membuat perbandingan dan menyatakan preferensinya. Preferensi tersebut harus memenuhi syarat reciprocal yaitu apabila A lebih disukai daripada B dengan skala x , maka B lebih disukai daripada A dengan skala $1/x$.
2. *Homogeneity* adalah preferensi seseorang harus dapat dinyatakan dalam skala terbatas atau dengan kata lain elemen-elemennya dapat dibandingkan satu sama lainnya. Kalau aksioma ini tidak dipenuhi maka elemen-elemen yang dibandingkan tersebut tidak homogeny dan harus dibentuk ckuster (kelompok elemen) yang baru.
3. *Independence* adalah preferensi dinyatakan dengan mengasumsikan bahwa kriteria tidak dipengaruhi oleh alternatif-alternatif yang ada melainkan oleh objektif keseluruhan. Ini menunjukkan bahwa pola ketergantungan dalam AHP adalah searah, maksudnya perbandingan antara elemen - elemen dalam satu tingkat dipengaruhi atau tergantung oleh elemen - elemen pada tingkat dasarnya.

4. *Exception* adalah untuk ujian pengambilan keputusan. Struktur hirarki diasumsikan lengkap, apabila asumsi ini tidak dipenuhi maka pengambilan keputusan tidak memakai seluruh kriteria atau objektif yang tersedia atau diperlukan sehingga keputusan yang diambil dianggap tidak lengkap.

2.3 Prinsip Dasar Analytical Hierarchy Process (AHP)

Menurut Kusri (2007:133), dalam menyelesaikan permasalahan dengan AHP ada beberapa prinsip dasar yang harus dipahami antara lain [3]:

1. Membuat *Hierarki* system yang kompleks bias dipahami dengan memecahkan menjadi elemen- elemen pendukung. Agar bias mendapat hasil yang akurat, persoalan dipecahkan secara terus menerus sampai tidak mungkin dilakukan pemecahan lebih lanjut, sehingga diperoleh beberapa tingkatan dari persoalan tersebut.
2. Penilaian Kriteria dan Alternatif penilaian ini merupakan inti dari AHP karena akan berpengaruh kepada urutan prioritas dari elemen-elemennya. Hasil dari penilaian ini lebih mudah disajikan dalam bentuk matriks perbandingan berpasangan yang berguna untuk melihat kepentingan relatif dua elemen pada suatu tingkat tertentu dalam kaitannya dengan tingkatan di atasnya, sebagaimana tabel 1.

Tabel 1. Skala Penilaian Perbandingan Pasangan

Intensitas Kepentingan	Keterangan
1	Kedua elemen sama pentingnya
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting daripada elemen yang lainnya
5	Elemen yang satu lebih penting daripada elemen lainnya
7	Satu elemen jelas lebih mutlak penting daripada elemen lainnya
9	Satu elemen mutlak penting daripada elemen lainnya
2,4,6,8	Nilai-nilai antara dua nilai pertimbangan yang berdekatan

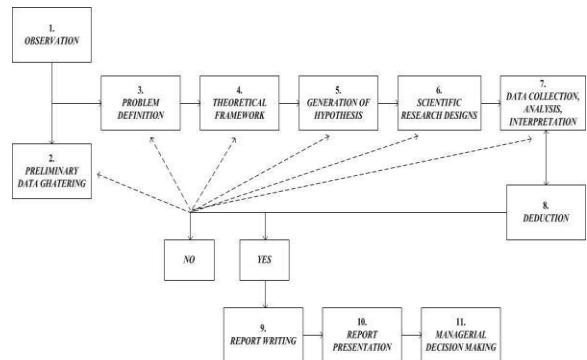
Kebalikan	Jika aktifitas I mendapat satu angka dibandingkan dengan aktifitas j, maka j memiliki nilai kebalikannya dibandingkan dengan i
-----------	--

Sumber Kusri (2007)

3. Menentukan Prioritas (*Synthesis of Priority*) Untuk setiap kriteria dan alternatif, perlu dilakukan perbandingan berpasangan (*pairwise comparisons*). Nilai- nilai perbandingan relatif kemudian diolah untuk menentukan peringkat alternatif dari seluruh alternatif. Baik kriteria kualitatif, maupun kriteria kuantitatif, dapat dibandingkan sesuai dengan penilaian yang telah ditentukan untuk menghasilkan bobot dan prioritas. Bobot dan prioritas bias dihasilkan dengan memanipulasi matriks atau melalui penyelesaian persamaan matematika.
4. Konsistensi Logis (*Logical Consistency*) Konsisten memiliki dua makna, pertama objek-objek serupa bias dikelompokkan sesuai dengan keseragaman dan relevansi. Kedua, menyangkut tingkat hubungan antara objek yang didasarkan pada kriteria tertentu.

METODE PENELITIAN

Adapun langkah - langkah dalam penyusunan penelitian yang dilakukan ditunjukkan pada gambar 1



Sumber: Tehubjuluw dan Sugiarto (2014)

Gambar 1. Tahapan Penelitian Tahapan penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Pengamatan (*Observation*)

Langkah pertama penulis melakukan pengamatan langsung ke tempat "Nongkrong" kaum milenial di Kota Jambi.

2. Pengumpulan data awal (*preliminary data gathering*)

Selanjutnya, langkah yang dilakukan dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data awal berdasarkan hasil pengamatan (observasi) yang penulis lakukan. Data awal yang penulis ambil diantaranya berupa alasan kaum milenial "Nongkrong", kriteria tempat "Nongkrong" yang diminati.

3. Perumusan masalah (*problem definition*)

Langkah selanjutnya yang harus dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah menentukan permasalahan, diantaranya:

a. Bagaimana cara menentukan pemilihan tempat Nongkrong dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process*?

b. Apakah pemilihan tempat Nongkrong berpengaruh terhadap kaum milenial?

c. Kriteria apa saja yang ditetapkan dalam sistem pendukung keputusan pemilihan Tempat Nongkrong?

d. Bagaimana merancang sistem pendukung keputusan dalam pemilihan Tempat Nongkrong Kaum Milenial yang sesuai dengan keinginan dan anggaran?

4. Tinjauan Pustaka (*theoretical framework*)

Menentukan referensi ditujukan untuk mendapatkan teori-teori dari para ahli dan pakar pada bidangnya masing-masing dan hasil dari penelitian-penelitiannya yang terlebih dahulu dilakukan sebagai acuan untuk penelitian ini dan yang akan dijadikan landasan pada penelitian ini. Studi ini meliputi pemahaman tentang teori dan konsep serta metode yang relevan untuk membentuk kerangka berfikir, agar penelitian ini bersifat logis dan terarah.

5. Perumusan hipotesis (*generation of hypotheses*)

Perumusan hipotesis dilakukan dengan menggunakan teori-teori yang ada dengan data-data yang telah dikumpulkan. Selanjutnya, perumusan hipotesis dilakukan dengan membuat pernyataan-pernyataan yang akan diuji secara statistik untuk memberikan jawaban sementara terhadap permasalahan penelitian yang dilakukan, adapun perumusan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₀ : Tidak terdapat pengaruh positif kriteria dalam menentukan tempat nongkrong

H_a : Terdapat pengaruh positif kriteria dalam menentukan tempat nongkrong

6. Rancangan penelitian ilmiah (*scientific Research design*)

Penulis menggunakan rancangan penelitian ilmiah dengan angket/kuesioner yang dirancang sesuai dengan kebutuhan penelitian.

7. Pengumpulan data, analisis dan interpretasi (*data collection analysis and interpretation*).

Penulis mengumpulkan data dari 100 (seratus) kuesioner yang telah disebar kepada kaum milenial di beberapa tempat nongkrong sekitar Kota Jambi, setelah itu penulis menganalisis data yang telah dikumpulkan untuk mendapatkan hasil hipotesis yang akan diuji sesuai dengan teori yang ada.

8. Proses deduksi (*deduction*)

Penulis melakukan penarikan kesimpulan berdasarkan data-data yang telah dianalisis sebelumnya sehingga mendapatkan hasil berupa gambaran keseluruhan dari hasil penelitian ini.

9. Penulisan laporan penelitian (*report writing*)

Setelah diperoleh hasil kesimpulan yang valid dan relevan, langkah selanjutnya adalah penulis membuat laporan tertulis terhadap penelitiannya secara menyeluruh mulai dari awal sampai akhir menggunakan tata bahasa yang benar dan mudah dipahami serta sesuai dengan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)

10. Presentasi hasil penelitian (*report presentation*)

Penulis mempresentasikan hasil penelitiannya kepada rekan peneliti lain atau orang-orang

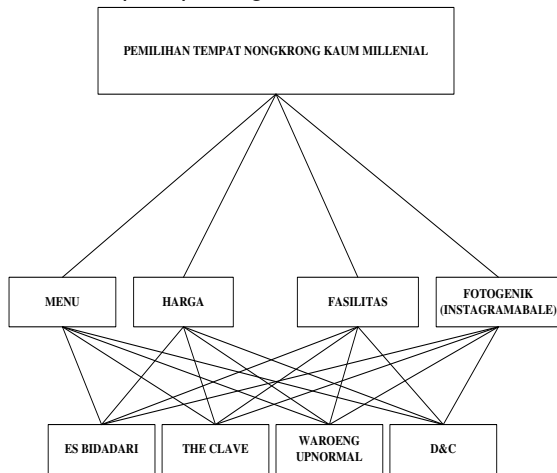
yang ahli pada bidangnya. Diharapkan dengan adanya presentasi terhadap penelitian, penulis mendapatkan masukan serta saran yang nanti akan berguna untuk penelitian selanjutnya. Selain itu, hasil dari presentasi ini diharapkan mencegah plagiasi oleh pihak yang tidak bertanggung jawab.

11. Pengambilan keputusan managerial (*managerial decision making*)

Hasil penelitian ini diharapkan mampu membuat kontribusi yang sangat berguna bagi semua pihak, dan penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan bagi penelitian selanjutnya.

PEMBAHASAN

Berdasarkan kriteria, dan alternatif yang telah diambil, maka disusunlah dalam sebuah hirarki agar lebih mempermudah dalam pengolahan data. Proses penyusunan hirarki sangat penting untuk mencegah terjadinya kesalahan yang akan berdampak pada ketidak konsistenan nantinya. Untuk itu dibuatlah struktur hirarki untuk menggambarkan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini. Adapun hirarki yang dibuat berdasarkan kriteria, sub kriteria serta alternatif diatas adalah seperti pada gambar:



Dari hasil pengisian kuesioner yang telah disebarakan kepada responden, kemudian dibuat dalam bentuk matriks perbandingan berpasangan untuk mendapatkan bobot dari kriteria masing- masing. Untuk lebih mempermudah dalam perhitungannya, maka

dibuatlah dalam bentuk tabel dan setiap elemennya didesimalkan. Berdasarkan matriks perbandingan yang telah dibuat maka data-data tersebut dapat diolah untuk memperoleh indeks konsistensi dan rasio konsistensi. Dengan demikian hasil matriks berpasangan untuk masing- masing kriteria dan alternatif yang dibuat adalah dapat disajikan dalam bentuk tabel.

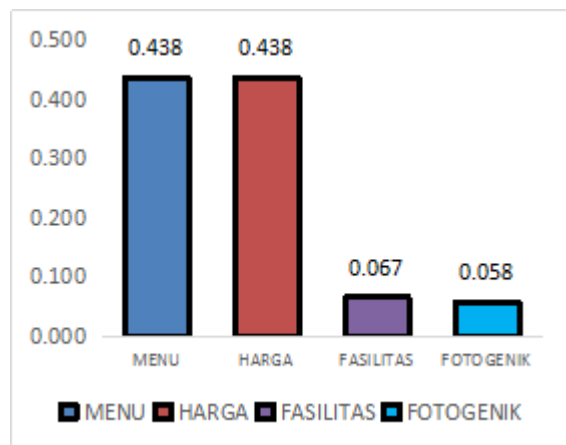
1. Kriteria Utama

Nilai *vector eigen* dihasilkan dari rata-rata bobot relatif untuk setiap baris. Hasilnya dapat diperoleh pada tabel 2.

Kriteria	MENU	HARGA	FASILITAS	FOTOGENIK	Total Baris	Eigen Vektor
MENU	0,433	0,433	0,417	0,469	1,751	0,438
HARGA	0,433	0,433	0,417	0,469	1,751	0,438
FASILITAS	0,087	0,087	0,083	0,010	0,267	0,067
FOTOGENIK	0,048	0,048	0,083	0,052	0,232	0,058
Total	1,000	1,000	1,000	1,000	4	1,000

Tabel 2, Matriks Faktor Pembobotan Hirarki Kriteria utama yang dinormalkan.

Dari tabel 2, diperoleh nilai CR -1,191, karena CR <0,100 maka preferensi responden adalah konsisten. Dari tabel 2, Menunjukkan bahwa Menu dan Harga merupakan kriteria yang paling penting bagi pemilihan Tempat nongkrong kaum Millennial dengan nilai bobot yang sama 0.438 atau 44% berikutnya adalah Fasilitas dengan nilai bobot 0.067 atau 6%, dan yang terakhir adalah Fotogenik dengan nilai bobot 0.058 atau 5%.



Gambar 3, Merupakan Grafik Kriteria Utama

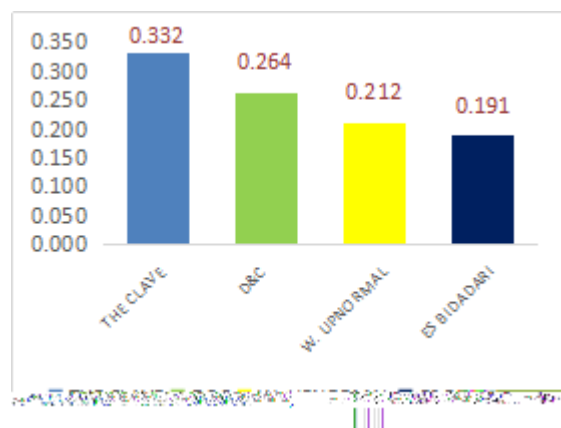
2. Kriteria Menu

Nilai *vector eigen* dihasilkan dari rata-rata bobot relative untuk setiap baris. Hasilnya dapat diperoleh pada tabel 3

Kriteria	Es Bidadari	The Clave	Upnormal	D&C	Total Baris	Eigen Vektor
Es Bidadari	0,077	0,022	0,333	0,333	0,765	0,191
The Clave	0,231	0,065	0,500	0,533	1,329	0,332
Upnormal	0,308	0,391	0,083	0,067	0,849	0,212
D&C	0,385	0,522	0,083	0,067	1,056	0,264
Total	1,000	1,000	1,000	1,000	4	1,000

Tabel 3. Matriks Faktor Kriteria Menu

Dari tabel 3, diperoleh nilai CR -1,287, karena $CR < 0,100$ maka preferensi responden adalah konsisten. Dari hasil perhitungan pada tabel 3, menunjukkan bahwa The Clave merupakan Tempat nongkrong yang paling diminati responden dengan nilai bobot 0.332 atau 33%, berikutnya adalah D&C dengan nilai bobot 0.264 atau 26%, kemudian Warung Upnormal dengan nilai bobot 0.212 atau 21% dan yang terakhir adalah Es Bidadari dengan nilai bobot 0.191 atau 20%.



Gambar 4, Merupakan grafik kriteria Menu.

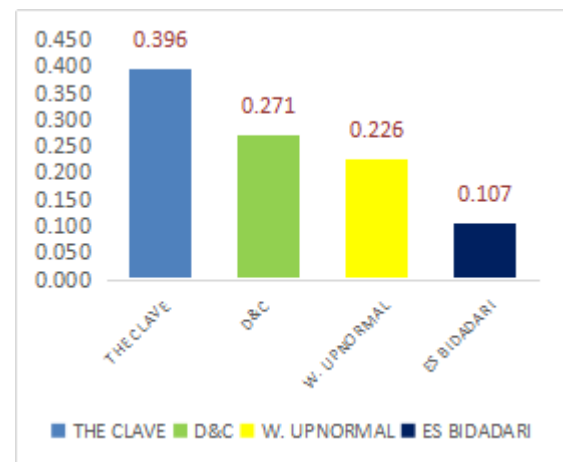
3. Kriteria Harga

Nilai *vector eigen* dihasilkan dari rata-rata bobot relatif untuk setiap baris. Hasilnya dapat diperoleh pada tabel berikut ini:

Kriteria	Es Bidadari	The Clave	W. Upnormal	D&C	Total Baris	Eigen Vektor
Es Bidadari	0,063	0,018	0,333	0,013	0,427	0,107
The Clave	0,188	0,055	0,533	0,808	1,583	0,396
Upnormal	0,313	0,436	0,067	0,090	0,905	0,226
D&C	0,438	0,491	0,067	0,090	1,085	0,271
Total	1,000	1,000	1,000	1,000	4	1,000

Tabel 4. Matriks Faktor Kriteria Harga

Dari tabel 4, diperoleh nilai CR -1.264, karena $CR < 0,100$ maka preferensi responden adalah konsisten. Dari hasil perhitungan pada tabel 4 menunjukkan bahwa The Clave merupakan Tempat nongkrong yang paling diminati responden dengan nilai bobot 0.396 atau 39%, berikutnya adalah D&C dengan nilai bobot 0.271 atau 22%, kemudian Warung Upnormal dengan nilai bobot 0.226 atau 23% dan yang terakhir adalah Es Bidadari dengan nilai bobot 0.107 atau 11%.



Gambar 5. Merupakan grafik kriteria Harga.

4. Kriteria Fasilitas

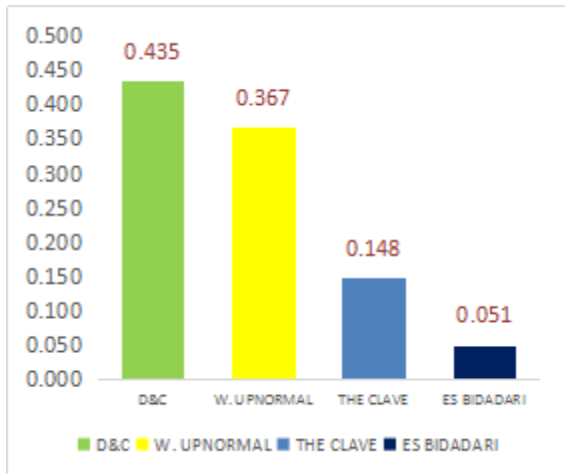
Nilai *vector eigen* dihasilkan dari rata-rata bobot relatif untuk setiap baris. Hasilnya dapat diperoleh pada tabel berikut ini:

Kriteria	Es Bidadari	The Clave	W. Upnormal	D&C	Total Baris	Eigen Vektor
Es Bidadari	0,053	0,022	0,067	0,061	0,202	0,051
The Clave	0,263	0,109	0,133	0,085	0,591	0,148
W. Upnormal	0,316	0,326	0,400	0,427	1,469	0,367

D&C	0,368	0,543	0,400	0,427	1,739	0,435
Total	1,000	1,000	1000	1,000	4	1,000

Tabel 5. Matriks Faktor Kriteria Fasilitas

Dari tabel 5, diperoleh nilai CR -1.223, karena $CR < 0,100$ maka preferensi responden adalah konsisten. Dari hasil perhitungan pada tabel 5 menunjukkan bahwa D&C merupakan Tempat nongkrong yang paing diminati responden dengan nilai bobot 0.435 atau 43%, berikutnya adalah Warung Upnormal dengan nilai bobot 0.367 atau 37%, kemudian The Clave dengan nilai bobot 0.148 atau 15% dan yang terakhir adalah Es Bidadari dengan nilai bobot 0.051 atau 5%.



Gambar 6, Merupakan grafik kriteria Fasilitas.

5. Kriteria Fotogenik

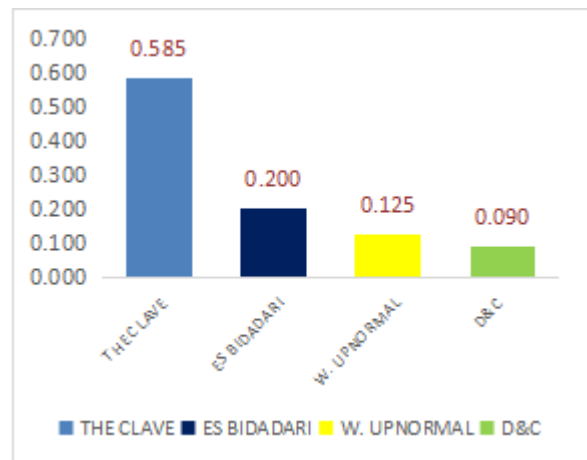
Nilai *vector eigen* dihasilkan dari rata-rata bobot relatif untuk setiap baris. Hasilnya dapat diperoleh pada tabel berikut ini:

Kriteria	Es Bidadari	The Clave	W. Upnormal	D&C	Total Baris	Eigen Vektor
Es Bidadari	0,146	0,119	0,286	0,250	0,801	0,200
The Clave	0,732	0,597	0,429	0,583	2,340	0,585
Upnormal	0,073	0,199	0,143	0,083	0,498	0,125
D&C	0,049	0,085	0,143	0,083	0,360	0,090
Total	1,000	1,000	1,000	1,000	4	1,000

Tabel 6, Nilai *Eigen* Alternatif

Dari tabel 6 diperoleh nilai CR -1.180, karena $CR < 0,100$, maka preferensi responden adalah konsisten. Dari hasil perhitungan pada tabel

6 menunjukkan bahwa The Clave merupakan Tempat nongkrong yang paing diminati responden dengan nilai bobot 0.585 atau 59%, berikutnya adalah Es Bidadari dengan nilai bobot 0.200 atau 20%, kemudian Warung Upnormal dengan nilai bobot 0.125 atau 12% dan yang terakhir adalah D&C dengan nilai bobot 0.090 atau 9%.



Gambar 7, merupakan grafik kriteria Fotogenik.

6. Hasil Akhir

Untuk mencari kesimpulan akhir dari masing – masing alternatif pemilihan *Tempat Nongkrong Kaum Millennial* yaitu dengan cara nilai *eigen* masing – masing alternatif dikalikan dengan nilai *eigen* kriteria utama, sebagaimana terlihat pada tabel 7 dan tabel 8.

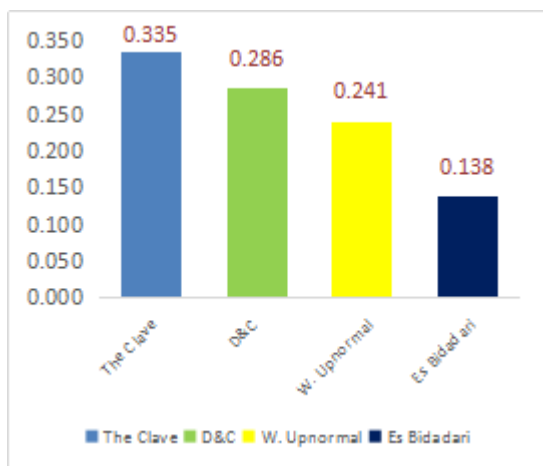
Tempat Nongkrong	Bobot Menu	Bobot Harga	Bobot Fasilitas	Bobot Forogenik
Es Bidadari	0,181	0,101	0,048	0,193
The Clave	0,312	0,351	0,142	0,602
W. Upnormal	0,224	0,255	0,365	0,120
D&C	0,283	0,292	0,444	0,085
Total	1,000	1,000	1,000	1,000

Tabel 7. Nilai *Eigen* Alternatif

Kriteria Utama	Nilai EV
MENU	0,439
HARGA	0,439
FASILITAS	0,065
FOTOGENIK	0,056

Tempat Nongkrong	Nilai EV
The Clave	0,335
D&C	0,286
W. Upnormal	0,241
Es Bidadari	0,138

Berdasarkan *Vector Eigen* keputusan terlihat bahwa bobot prioritas tertinggi yaitu The Clave dengan nilai 0,335 atau 33%, maka dapat disimpulkan bahwa responden condong memilih The Clave sebagai *Tempat Nongkrong Kaum Millenial* terbaik dari segi menu, harga, fasilitas dan Fotogenik. Disusul dengan D&C dengan nilai 0,286 atau 29%, lalu Warung Upnormal dengan nilai 0.241 atau 24% dan terakhir adalah Es Bidadari dengan nilai 0.138 atau 14%.



Gambar 18. Merupakan grafik data perhitungan akhir.

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan selama proses penelitian. Proses pengambilan keputusan yang melibatkan banyak kriteria alternatif, metode AHP sangat cocok digunakan karena metode ini memperhatikan banyak perbandingan antara kriteria yang satu dengan yang lainnya. Dengan menggunakan metode AHP memudahkan dalam pengambilan keputusan suatu produk atau jasa berdasarkan kriteria dan alternative yang disusun menjadi suatu hirarki. Penelitian ini mendapatkan hasil bahwa kriteria yang paling penting dalam pemilihan *Tempat*

Nongkrong Kaum Millenial adalah *Menu dan Harga* dengan nilai 0,439 atau 44%.

Berdasarkan hasil perhitungan akhir *Tempat Nongkrong Kaum Milenial* yang banyak di minati adalah The Clave dengan kriteria menu, harga, fasilitas dan Fotogenik adalah The Clave dengan nilai 0,335 atau 33%.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Irawan, P., Mazalisa, Z., & Panjaitan, F. (2015, August). Penerapan Metode Fuzzy Tsukamoto dalam Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Karyawan Terbaik. In *Student Colloquium Sistem Informasi & Teknik Informatika (SC-SITI) 2015*. Fakultas Ilmu Komputer Universitas Bina Darma.
- [2]. Johnson, M. P., Zheng, K., & Padman, R. (2014). Modeling the longitudinality of user acceptance of technology with an evidence-adaptive clinical decision support system. *Decision Support Systems*, 57, 444-453.
- [3]. Kusriani. 2007. Konsep dan Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan. Yogyakarta: ANDI OFFSET.
- [4]. Oinas-Kukkonen, H., & Harjumaa, M. (2018). Persuasive systems design: key issues, process model and system features. In *Routledge Handbook of Policy Design* (pp. 105-123). Routledge.
- [5]. Pressman, Roger, S. 2001. *Software Engineering: A Practitioner's Approach, Fifth Edition*. McGraw Hill Companies, Inc. United Stated.
- [6]. Saragih, Sylvia Hartati. 2013. Penerapan metode Analytical Hierarchy Process (AHP) pada sistem pendukung keputusan pemilihan laptop. ISSN: 2301-9425. Medan: Pelita Informasi Budi Darma Vol. IV, No.2 Agustus 2013:82-88. Diambil dari: <http://www.academia.edu/download/38645635/ahp1.pdf> (17 Desember 2016)
- [7]. Tehubijuluw, dan Sugiarto (2014). Metodologi Penelitian Cara Mudah

- Membuat Makalah, Skripsi, Tesis, dan Disertasi. Tangerang: Matana Publishing
- [8]. Widyasuti, M., Wanto, A., Hartama, D., & Purwanto, E. (2017). Rekomendasi Penjualan Aksesoris Handphone Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP). *KOMIK (Konferensi Nasional Teknologi Informasi dan Komputer)*, 1(1).
- [9]. Kusrini, (2007). Konsep dan Aplikasi Sistem Penunjang Keputusan. Yogyakarta. : ANDI
- [10]. Kusumadewi, Sri, 2003, Artificial Intelligence, Graha Ilmu, Jakarta
- [11]. Saaty, R.W., 1988, Decision Making in Complex Environments, Pittsburgh
- [12]. Saaty, Thomas, L. 1993. "Pengambilan Keputusan Bagi Para Pemimpin". PT.Pustaka Binaman Pressindo.
- [13]. Turban, Efraim. 2007. Decision Support and Business Intelligence Systems. Eighth Edition. Pearson Education, Inc., New Jersey
- [14]. Turban, Efraim, dan Jay E. Aronson (2000). Decision Support Systems And Intelligent System, Sixth Edition, Prentice-Hall International, Inc., New Jersey.