

## ABSTRACT

*Sales data processing is still recorded manually into the book, both for inventory data transactions and sales data processing. Perform data analysis using the Product Weight method which aims to help solve problems in managing irregular goods. The amount of transaction data processed is 20 data, This method is one of the methods used to complete the decision-making system by considering the criteria and weights. Analysis with Product Weight produces the highest sales, namely the Vans and Converse brands have rank 1, then the next highest ranking is New Balance, Nike and Adidas. Based on the results of the analysis above, a sales application is developed which is also equipped with online transaction analysis. In addition, by conducting an analysis using the product weight method, several recommendations for products to be sold are obtained to increase the company's turnover.*

**Keywords:** *Weight Product Method, Sale, IT Business Management*

## ABSTRAK

Pengolahan data penjualan masih di catat secara manual kedalam buku, baik untuk transaksi data persediaan maupun pengolahan data penjualan. Melakukan analisa data dengan metode Weight Product yang bertujuan untuk membantu menyelesaikan permasalahan dalam manajemen barang yang tidak teratur. Jumlah data transaksi yang diolah sebanyak 20 data, Metode ini adalah salah satu metode yang digunakan untuk penyelesaian sistem pengambilan keputusan dengan mempertimbangkan kriteria dan bobot. Analisa dengan Weight Product menghasilkan penjualan tertinggi yaitu merek Vans dan Converse memiliki ranking 1, kemudian ranking tertinggi selanjutnya adalah New balance, Nike dan Adidas. Berdasarkan hasil analisa di atas dikembangkan sebuah aplikasi penjualan yang sekaligus juga dilengkapi dengan analisa transaksi secara online. Selain itu dengan melakukan analisa dengan metode weight product didapatkan beberapa rekomendasi produk yang akan dijual untuk meningkatkan omset perusahaan.

**Kata Kunci:** Metode Weight Produk, Penjualan, IT Business Management