

ABSTRAK

Umumnya perusahaan melakukan penilaian terhadap pemasok agar menjaga kualitas produksinya. Pemasok yang mendapatkan penilaian terbaik biasanya perusahaan memberikan penghargaan seperti insentif dengan harapan dapat meningkatkan motivasi, profesionalisme dan hubungan baik dengan perusahaan. Penentuan pemberian insentif saat ini hanya didasari dengan analisa dari catatan data yang ada secara manual yang dimungkinkan terjadi kekeliruan. Penelitian ini menggunakan *Technique for Others Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS) untuk mengoptimalisasi hasil keputusan dalam pemberian insentif dengan meranking alternatif berdasarkan prioritas nilai kedekatan relatif suatu alternatif terhadap solusi ideal positif. Metode ini dapat digunakan untuk menentukan pemasok mana yang berhak mendapatkan insentif, karena alternatif dinilai sesuai dengan kriteria yang ditentukan yaitu kualitas, harga, pengiriman, pelayanan dan penawaran. Pengujian dilakukan dengan data uji 5 data penilaian pemasok yang diolah merekomendasikan pemasok A3 dengan nilai preferensi sebesar 0,646 sebagai pemasok yang berhak menerima insentif. Tingkat akurasi yang diperoleh dari perbandingan antara sistem dengan keputusan perusahaan yaitu sebesar 60%, Berdasarkan tingkat akurasi yang diperoleh dari hasil identifikasi terhadap sistem, penelitian ini mampu mengoptimalisasi dalam pemberian insentif terhadap pemasok. SPK ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh pimpinan sebagai menjadi acuan untuk pengoptimalisasian dalam pengambilan keputusan pada pemberian insentif.

Kata kunci: Sistem Penunjang Keputusan, *Technique for Others Preference by Similarity to Ideal Solution*, insentif, pemberian insentif, pemasok.