

PROFILE MATCHING UNTUK MENENTUKAN KELAS UMKM DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN

¹Marfuah, ²Steffi Adam

^{1,2}Prodi Sistem Informasi, Fakultas Komputer, Universitas Universal
Pasir Putih, Bengkong Sadai, Bengkong, Batam, Kepulauan Riau-Indonesia
Email: marfuah@uvers.ac.id, steffiadam@uvers.ac.id

ABSTRAK

Pertumbuhan UMKM sangat penting untuk menciptakan kemandirian ekonomi masyarakat Indonesia dan berpotensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kenaikan kelas UMKM merupakan suatu tanda bahwa UMKM tersebut berkembang. Kelas UMKM ditentukan berdasarkan 5 kriteria yaitu Omset, Aset, SDM, Pemasaran dan Perizinan. Agar dapat mengetahui informasi terkait kenaikan kelas UMKM secara cepat dan mudah maka digunakan metode *Profile Matching*. Metode *Profile Matching* bekerja mencari kecocokan yang paling sesuai antara dua hal atau lebih melalui karakteristik masing-masing. Hasil perhitungan yang didapatkan berdasarkan data dari ketiga UMKM diketahui bahwa UMKM₁, UMKM₂ dan UMKM₃ berada pada kelas menengah karena nilai yang diperoleh dari ketiga UMKM melebihi nilai standar yaitu kelas mikro sebesar 0,51, kelas kecil 1,53 dan kelas menengah 2,19.

Keywords: *Profile Matching*, Kelas UMKM, SPK.

1 PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan krusial dalam perekonomian Indonesia, berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja. Namun, keberagaman karakteristik dan potensi UMKM menghadirkan tantangan dalam pengambilan keputusan yang efektif, terutama dalam hal penyaluran bantuan, program pengembangan, maupun penentuan kebijakan yang tepat sasaran. Pengelompokan atau klasifikasi UMKM berdasarkan kriteria yang relevan menjadi langkah awal yang penting untuk mengatasi kompleksitas ini [1].

Berbagai pendekatan telah diusulkan untuk mengklasifikasikan UMKM, mulai dari pendekatan kuantitatif berdasarkan aset dan omzet hingga pendekatan kualitatif yang mempertimbangkan aspek inovasi, potensi pertumbuhan, dan daya saing. Meskipun demikian, seringkali terdapat kesulitan dalam mengintegrasikan berbagai kriteria yang relevan secara komprehensif [2].

Metode *Profile Matching* menawarkan sebuah alternatif yang menarik. *Profile Matching* merupakan teknik analisis yang sistematis untuk membandingkan profil individu atau entitas dengan profil ideal atau yang dibutuhkan berdasarkan sejumlah kriteria [3]. Metode ini bekerja dengan menghitung gap antara profil aktual dan profil ideal untuk setiap kriteria, kemudian mengolah kesenjangan tersebut menjadi nilai komposit yang menunjukkan tingkat kecocokan [4].

Penerapan *Profile Matching* dalam penentuan kelas UMKM [5], [6], [7] diharapkan dapat memberikan hasil klasifikasi yang lebih akurat dan holistik. Dengan mengidentifikasi profil UMKM berdasarkan berbagai aspek seperti kinerja keuangan, manajemen operasional, sumber daya manusia, dan potensi pasar, metode ini memungkinkan penentuan kelas UMKM yang lebih sesuai dengan karakteristik masing-masing unit usaha [8]. Informasi ini akan sangat berharga dalam pengambilan keputusan terkait alokasi sumber daya, penyusunan program pelatihan yang terpersonalisasi, serta perumusan kebijakan yang lebih efektif untuk mendorong pertumbuhan UMKM sesuai dengan kelasnya masing-masing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengaplikasikan metode *Profile Matching* dalam menentukan kelas UMKM berdasarkan kriteria Omset, Aset, SDM, Pemasaran dan Perizinan. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi para pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan organisasi pendukung UMKM, dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat sasaran dan efektif untuk pengembangan sektor UMKM di Indonesia.

2 TINJAUAN PUSTAKA

Penelitian oleh Andris dan Megawaty [8] mengenai Sistem Pendukung Keputusan untuk Menentukan Kelayakan Kenaikan Pangkat Menggunakan Metode *Profile Matching*. Aspek yang digunakan yaitu Sikap Kerja dan Intelektual, system dibangun berbasis website. Ini dilakukan untuk mempermudah dan mempercepat proses penentuan kelayakan seorang karyawan untuk menduduki jabatan tertentu. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa karyawan terpilih dengan nilai 4,5.

Penelitian oleh Setiawansyah, dkk [9] mengenai Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Kelas UMKM menggunakan *Profile Matching*. Metode ini mampu memberikan informasi bahwa kondisi UMKM berdasarkan kriteri Omset, Asset, SDM, Pemasaran dan perizinan berada pada kelompok kelas Mikro, Kecil atau Menengah. Namun pada proses perhitungan terdapat kesalahan pada saat penetapan nilai GAP. Seperti standar nilai Mikro adalah 1 dan mendapatkan nilai kriteria 4 maka nilai gap yang diperoleh adalah 3 bukan -3, karena nilai kriteria yang didapatkan melebihi standar nilai Mikro sebanyak 3.

Metode *Profile Matching* juga dimanfaatkan untuk menilai kelayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM adalah bisnis produktif independen, baik milik individu maupun badan usaha non-perusahaan, dan diklasifikasikan menjadi usaha mikro, kecil, dan menengah. Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian, dan Perdagangan Muaro Bungo kesulitan menentukan penerima bantuan UMKM yang tepat, terutama karena keterbatasan modal menjadi kendala utama perkembangan UMKM. Penelitian oleh M.R Histori mengembangkan Sistem Pendukung Keputusan berbasis metode *Profile Matching* sebagai kriteria pemeringkatan penerima bantuan. Diharapkan SPK berbasis web ini dapat membantu dinas koperasi menyalurkan bantuan secara akurat dan objektif kepada UMKM yang layak [10].

Penerapan metode *Profile Matching* juga dilakukan untuk Sistem Pendukung Keputusan Rekomendasi Program Studi. Penelitian ini berupaya membangun sistem pendukung keputusan untuk membantu calon mahasiswa yang kesulitan menentukan pilihan program studi akibat minimnya pemahaman tentang isi masing-masing jurusan. Dengan menggunakan metode *Profile Matching Analysis*, SPK ini diharapkan dapat menghasilkan nilai rekomendasi program studi yang paling sesuai dengan profil calon mahasiswa. Penilaian dilakukan berdasarkan lima kriteria: Nilai Bahasa, Nilai Logika/TI, Nilai IPA, Nilai Praktik, dan Nilai Sosial. , serta implementasi sistem. Hasil menegaskan bahwa metode *Profile Matching* sangat tepat diterapkan dalam sistem pendukung keputusan untuk rekomendasi program studi [11].

Penelitian oleh M. Amin dkk i mengeksplorasi pemanfaatan Metode *Profile Matching* dalam Sistem Pendukung Keputusan (SPK) untuk merekomendasikan dosen yang potensial melanjutkan pendidikan ke jenjang Doktor. Studi kasus dilakukan di STMIK Royal Kisaran dengan tujuan meningkatkan kualifikasi akademik dosen. Penerapan Metode *Profile Matching* membantu mengidentifikasi dosen yang paling sesuai untuk melanjutkan studi Doktor berdasarkan kriteria seperti masa kerja, jabatan, kinerja penelitian dan pengabdian, usia, serta pengakuan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa SPK dengan Metode *Profile Matching* berhasil merekomendasikan calon dosen yang layak untuk menempuh pendidikan Doktor [12].

3 METODE PENELITIAN

Profile Matching merupakan suatu metode dengan cara kerja membandingkan secara detail karakteristik beberapa hal untuk melihat seberapa besar tingkat kecocokannya. *Profile Matching* juga dapat diartikan sebagai pendekatan untuk mengidentifikasi tingkat kesesuaian antar *profile* dengan *profile* yang dibutuhkan dengan tujuan untuk menemukan kandidat ideal [13]. Tahapan penelitian ini ada lima, dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Profile Matching [14]

Berdasarkan gambar terdapat beberapa tahapan dapat dijelaskan sebagai berikut:

Kriteria, Sub Kriteria dan Nilai Target: Menentukan kriteria dan sub kriteria berdasarkan ketentuan yang ada. Penetapan nilai target guna mengukur nilai kriteria yang nantinya akan didapatkan [9]. Kriteria yang digunakan dalam penelitian ini ada lima, sebagaimana terlihat pada table 1.

Tabel 1. Kriteria

Kriteria	Bobot	Grup
Omset	30%	CF
Asset	25%	CF
SDM	15%	SF
Pemasaran	15%	SF
Perizinan	15%	SF

Berdasarkan table 1 data kriteria yang ada masing-masing memiliki beberapa sub kriteria dan nilai yang di tetapkan[9]. Sub kriteria sebagaimana Tabel 2.

Tabel 2. Sub Kriteria

Kriteria	Sub kriteria	Nilai
Omset	>50.000.000.000,-	5
	2.500.000.000,- s/d 50.000.000.000,-	4
	1.000.000.000,- s/d 2.500.000.000,-	3
	500.000.000,- s/d 1.000.000.000,-	2
	300.000.000,- s/d 500.000.000,-	1
Asset	>10.000.000.000,-	5
	5.000.000.000,- s/d 10.000.000.000,-	4
	500.000.000,- s/d 5.000.000.000,-	3
	2.500.000.000,- s/d 500.000.000,-	2
SDM	50.000.000,- s/d 2.500.000.000,-	1
	Baik	5
	Sedang	3
Pemasaran	Rendah	1
	Baik	5
	Sedang	3
	Rendah	1

Kriteria	Sub kriteria	Nilai
Perizinan	Ada	5
	Dalam Proses	3
	Tidak ada	1

Menentukan GAP Kompetensi dan Pembobotan: Gap adalah nilai selisih antara nilai standar profile dengan nilai kriteria yang didapatkan[15]. Sebagaimana terlihat pada rumus berikut:

$$GAP = \text{Profil Karyawan} - \text{Profil penilaian} \tag{1}$$

Pembobotan diberikan kepada setiap kriteria atau sub kriteria. Nilai yang akan dibandingkan dengan nilai alternatif [3]. Nilai bobot dan Gap sebagaimana Tabel 3.

Tabel 3. Nilai Bobot [16]

No	Gap	Bobot	Keterangan
1	0	5	Tidak ada selisih (Kompetensi sesuai standar)
2	1	4.5	Kompetensi kelebihan 1 tingkat
3	-1	4	Kompetensi kekurangan 1 tingkat
4	2	3.5	Kompetensi kelebihan 2 tingkat
5	-2	3	Kompetensi kekurangan 2 tingkat
6	3	2.5	Kompetensi kelebihan 3 tingkat
7	-3	2	Kompetensi kekurangan 3 tingkat
8	4	1.5	Kompetensi kelebihan 4 tingkat
9	-4	1	Kompetensi kekurangan 4 tingkat

Selanjutnya menghitung Core factor dan secondary factor [17][18]

Core Factor (CF) : Nilai kriteria yang termasuk dalam kategori utama. Persamaan core factor sebagaimana persamaan (2).

$$NCF = \frac{\sum NC}{\sum IC} \tag{2}$$

NCF = Rata-rata nilai core factor

NC = Jumlah total core factor

IC = Jumlah item core factor

Secondary factor (SF): Nilai kriteria yang masuk dalam kategori pendukung. sebagaimana terlihat pada persamaan (3).

$$NSF = \frac{\sum NS}{\sum IS} \tag{3}$$

NSF = Rata-rata nilai secondary factor

NS = Jumlah total secondary factor

IS= Jumlah item secondary factor

Total nilai : Nilai tertinggi dan masuk dalam kategori standar nilai yang ditetapkan merupakan alternatif yang ideal [19]. Persamaan yang digunakan sebagaimana persamaan (4).

$$N = (X)\% NCF + (X)\% NSF \tag{4}$$

Keterangan:

N = Total Nilai Kriteria

NCF = Nilai Core Factor

NSF = Nilai Secondary Factor

(X)% = Nilai persentase (60% untuk CF & 40% untuk SF)

Perhitungan perankingan [20] menggunakan persamaan (5)

$$Ranking = (x)\% Ns \tag{5}$$

Keterangan :

Ns = Nilai total tiap aspek

(x)% = Nilai persentase dari core factor

Berdasarkan rumus dan ketentuan yang ada maka selanjutnya menghitung standar nilai kelas yang akan digunakan sebagai acuan untuk menentukan kelas UMKM. Perhitungan standar kelas UMKM dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Nilai Kelas UMKM

Level UMKM	Kriteria	Standar	Target			Bobot Kriteria	Hasil	Standar Kelas
			Nilai	CF/SF	Nilai			
Mikro	Omset	1	5	60%	0,6	30%	0,18	0,51
	Asset	1	5	60%	0,6	25%	0,15	
	SDM	1	5	40%	0,4	15%	0,06	
	Pemasaran	1	5	40%	0,4	15%	0,06	
	Perizinan	1	5	40%	0,4	15%	0,06	
Kecil	Omset	3	5	60%	1,8	30%	0,54	1,53
	Asset	3	5	60%	1,8	25%	0,45	
	SDM	3	5	40%	1,2	15%	0,18	
	Pemasaran	3	5	40%	1,2	15%	0,18	
	Perizinan	3	5	40%	1,2	15%	0,18	
Menengah	Omset	5	5	60%	3	30%	0,9	2,19
	Asset	5	5	60%	3	25%	0,75	
	SDM	3	5	40%	1,2	15%	0,18	
	Pemasaran	3	5	40%	1,2	15%	0,18	
	Perizinan	3	5	40%	1,2	15%	0,18	

Berdasarkan table 6 diketahui bahwa untuk menentukan kelas UMKM berpedoman pada nilai standar kelas. Standar kelas Mikro minimal nilai 0,51. Kelas kecil minimal nilai 1,53 dan kelas menengah minimal nilai 2.19.

4 HASIL DAN PEMBAHASAN

Perhitungan metode *Profile Matching* untuk menentukan kelas UMKM₁, UMKM₂ dan UMKM₃. Data yang diperoleh sebagaimana Tabel 5.

Tabel 5. Penilaian UMKM

UMKM	Kriteria	Sub Kriteria	Nilai
UMKM ₁	Omset	>50.000.000.000,-	5
	Asset	5.000.000.000,- s/d 10.000.000.000,-	4
	SDM	Baik	5
	Pemasaran	Baik	5
	Perizinan	Ada	5
UMKM ₂	Omset	300.000.000,- s/d 500.000.000,-	1
	Asset	50.000.000,- s/d 2.500.000.000,-	1
	SDM	Baik	5
	Pemasaran	Baik	5
	Perizinan	Ada	5
UMKM ₃	Omset	500.000.000,- s/d 1.000.000.000,-	2
	Asset	500.000.000,- s/d 5.000.000.000,-	3
	SDM	Baik	5
	Pemasaran	Baik	5
	Perizinan	Ada	5

Berdasarkan tabel 5 maka selanjutnya menentukan nilai GAP berdasarkan tabel 3. Nilai sub kriteria yang didapatkan antara standar yang ditetapkan mempunyai nilai selisih. Nilai selisih akan menentukan nilai GAP sesuai dengan Tabel 3. Penelitian ini menggunakan nilai *Core Factor* yaitu 60%, *Secondary Factor* sebesar 40%. Masing-masing nilai GAP dikalikan dengan 60% untuk kriteria CF dan dikalikan dengan 40% untuk kriteria SF. Untuk menentukan hasil maka masing-masing nilai CF/SF dikalikan dengan persentase bobot pada Tabel 1 sesuai dengan kriteria. Nilai kelas merupakan penjumlahan dari hasil. Nilai GAP kelas UMKM dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Nilai GAP Kelas UMKM

UMKM	Standar	Nilai Sub Kriteria	GAP	Nilai GAP	Nilai CF/SF	Hasil	Nilai Kelas
UMKM1	1	5	4	1,5	0,9	0,27	0,915
	1	4	3	2,5	1,5	0,375	
	1	5	4	1,5	0,6	0,09	
	1	5	4	1,5	0,6	0,09	
	1	5	4	1,5	0,6	0,09	
UMKM2	1	1	0	5	3	0,9	1,92
	1	1	0	5	3	0,75	
	1	5	4	1,5	0,6	0,09	
	1	5	4	1,5	0,6	0,09	
	1	5	4	1,5	0,6	0,09	
UMKM3	1	2	1	4,5	2,7	0,18	0,975
	1	3	2	3,5	2,1	0,525	
	1	5	4	1,5	0,6	0,09	
	1	5	4	1,5	0,6	0,09	
	1	5	4	1,5	0,6	0,09	
KELAS KECIL							
UMKM1	3	5	2	3,5	2,1	0,63	1,935
	3	4	1	4,5	2,7	0,675	
	3	5	2	3,5	1,4	0,21	
	3	5	2	3,5	1,4	0,21	
	3	5	2	3,5	1,4	0,21	
UMKM2	3	1	-2	3	1,8	0,54	1,62
	3	1	-2	3	1,8	0,45	
	3	5	2	3,5	1,4	0,21	
	3	5	2	3,5	1,4	0,21	
	3	5	2	3,5	1,4	0,21	
UMKM3	3	2	-1	4	2,4	0,72	2,1
	3	3	0	5	3	0,75	
	3	5	2	3,5	1,4	0,21	
	3	5	2	3,5	1,4	0,21	
	3	5	2	3,5	1,4	0,21	
KELAS MENENGAH							
UMKM1	5	5	0	5	3	0,9	2,4
	5	4	-1	4	2,4	0,6	
	5	5	0	5	2	0,3	
	5	5	0	5	2	0,3	
	5	5	0	5	2	0,3	
UMKM2	5	1	-4	1	0,6	0,18	1,23
	5	1	-4	1	0,6	0,15	
	5	5	0	5	2	0,3	
	5	5	0	5	2	0,3	
	5	5	0	5	2	0,3	

UMKM	Standar	Nilai Sub Kriteria	GAP	Nilai GAP	Nilai CF/SF	Hasil	Nilai Kelas
UMKM ₃	5	5	0	5	2	0,3	1,71
	5	2	-3	2	1,2	0,36	
	5	3	-2	3	1,8	0,45	
	5	5	0	5	2	0,3	
	5	5	0	5	2	0,3	
	5	5	0	5	2	0,3	

5 KESIMPULAN

Hasil akhir perhitungan kelas UMKM dapat diketahui bahwa UMKM₁, UMKM₂ dan UMKM₃ berada di level kelas Menengah. Nilai yang diperoleh dari ketiga UMKM ini melebihi nilai standar yaitu kelas mikro sebesar 0,51, kelas kecil 1,53 dan kelas menengah 2,19. Hasil akhir nilai masing-masing UMKM dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Analisis Nilai Kelas

UMKM	Standar Kelas	Nilai Kelas	Ket
KELAS MIKRO			
UMKM ₁	0,51	0,915	>0,51
UMKM ₂	0,51	1,95	>0,51
UMKM ₃	0,51	0,975	>0,51
KELAS KECIL			
UMKM ₁	1,53	1,935	>1,53
UMKM ₂	1,53	1,62	>1,53
UMKM ₃	1,53	2,1	>1,53
KELAS MENENGAH			
UMKM ₁	2,19	2,4	>2,19
UMKM ₂	2,19	1,23	>2,19
UMKM ₃	2,19	1,71	>2,19

REFERENSI

- [1] N. A. T. Harahap, "UMKM dan Pembangunan," *CEMERLANG : Jurnal Manajemen dan Ekonomi Bisnis*, vol. 2, no. 2, pp. 228–235, May 2022.
- [2] I. Rakhmawati, I. F. Cahyadi, and U. M. Lida, *Akuntansi: UMKM Naik Kelas*. osf.io, 2022. [Online]. Available: <https://osf.io/preprints/ftyn6/>
- [3] W. E. Stahl, *Profile Matching: Identifying Conditions that Impact the Appropriateness of Personality Scoring Methods*. search.proquest.com, 2024. [Online]. Available: <https://search.proquest.com/openview/c60887ae9322cf033be7f5bdb03bc138/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>
- [4] R. R. Oprasto, "Penerapan Metode Profile Matching Dalam Evaluasi Kinerja Karyawan," *CHAIN: Journal of Computer Technology, Computer Engineering, and Informatics*, vol. 2, no. 2, pp. 45–56, 2024, [Online]. Available: <https://ejournal.techcartpress.com/index.php/chain/article/view/112>
- [5] M. I. Lestari, "Kondisi Manajemen Ekuitas pada UMKM di Indonesia (Sebuah Pendekatan Kelas UMKM)," *jurnal.ustjogja.ac.id*, [Online]. Available: <https://jurnal.ustjogja.ac.id/index.php/akuntansidewantara/article/view/13214>
- [6] G. Baharuddin, T. Chasbiandani, and W. Sri, "UMKM" Naik Kelas" Melalui Program Pengelolaan Keuangan Berbasis Aplikasi Smartphone," *SULUH: Jurnal Abdimas*, vol. 5, no. 1,

- pp. 111–117, 2023, [Online]. Available: <https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH/article/view/5423>
- [7] A. R. Naura and D. Ratnawati, “Memberdayakan UMKM Di Kecamatan Semampir (Studi Kasus Pendampingan Legalitas UMKM dalam rangka pemberdayaan UMKM menuju naik kelas),” *Jurnal Rumpun Ilmu*, 2025, [Online]. Available: <https://www.ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jrme/article/view/4428>
- [8] A. Silitonga and D. A. Megawaty, “Journal of Data Science and Information System (DIMIS) Decision Support System Feasibility for Promotion using the Profile Matching Method,” vol. 1, no. 2, 2023, doi: 10.58602/dimis.v1i2.36.
- [9] U. B. Thyo Priandika A, A. Dwi Putra, and D. Ayu Megawaty, “UMKM Class Determination Support System Using Profile Matching,” *Bulletin of Informatics and Data Science*, vol. 1, no. 2, 2022, [Online]. Available: <https://ejurnal.pdsi.or.id/index.php/bids/index>
- [10] M. R. Histori, “Application of Profile Matching in Determining the Feasibility of Micro, Small and Medium Enterprises,” *Journal of Computer Scine and Information Technology (JCSITech)*, 2023, [Online]. Available: <https://jcsitech-upiptyk.org/ojs/index.php/jcsitech/article/view/57>
- [11] R. D. Rasyada, N. Nurdin, and Fajriana, “Application of the Profile Matching Analysis Method in Decision Support Systems for Study Program Recommendations,” *Sistemasi: Jurnal Sistem Informasi*, 2024, [Online]. Available: <https://sistemasi.ftik.unisi.ac.id/index.php/stmsi/article/view/3161>
- [12] M. Amin, G. W. Nurcahyo, and Y. Yunus, “Application of the Profile Matching Method in Recommending Doctoral Candidates for Lecturer (Case Study At Stmik Royal).” *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi*, 2024, [Online]. Available: <https://jurnal.stmikroyal.ac.id/index.php/jurteks/article/view/3055>
- [13] S. D. Syahwani, Y. Maulita, and M. A. Syari, “Application Of The Profile Matching Method In The Selection Of New Students For Batak Karo Bridal Makeup Skills In The PKK Program,” *Journal of Artificial Intelligence and Engineering Applications*, 2023, [Online]. Available: <https://www.ioinformatic.org/index.php/JAIEA/article/view/293>
- [14] T. Sistem, “Metode Profile Matching Sistem Pendukung Keputusan Untuk Menentukan Orang Dalam Gangguan Jiwa,” *Teknologi Sistem Informasi (jitsi)*, vol. 5, no. 4, pp. 180–187, 2024, doi: 10.62527/jitsi.5.
- [15] Y. Benkhedda and F. Azouaou, “Optimizing user profile matching: a text-based approach,” *International Journal of Computers and Applications*, 2023, doi: 10.1080/1206212X.2023.2218244.
- [16] M. E. Iswanto, “Implementasi Metode Profile Matching Dalam Penerimaan Siswa Baru MTS Darul Muttaqien,” *Informatika & Rekayasa informatika*, vol. 7, no. 2, pp. 323–333, 2024.
- [17] Z. A. Santosa, M. Y. P. Chusnani, R. Purbaningtyas, and S. A. Wulandari, “Implementasi Profile Matching untuk Mengukur Kualitas Website Sistem Informasi Desa Sidokerto Menggunakan Model McCall,” *Jurnal Masyarakat Informatika*, vol. 15, no. 1, pp. 67–80, 2024, doi: 10.14710/jmasif.15.1.63273.
- [18] F. O. Dayera, Musa Bundaris Palungan, “Implementasi Metode Profile Matching Untuk Menentukan Posisi Ideal Pemain Sepakbola,” *G-Tech: Jurnal Teknologi Terapan*, vol. 8, no. 4, pp. 2431–2440, 2024.
- [19] M. D. Rizqulloh Zain, F. Prima Aditiawan, and A. Nugroho Sihananto, “Perancangan Sistem Informasi Seleksi Atlet Hockey Berbasis Website Menggunakan Metode Profile Matching Pada Federasi Hockey Indonesia (Fhi) Kabupaten Gresik,” *JATI (Jurnal Mahasiswa Teknik Informatika)*, vol. 8, no. 3, pp. 4033–4040, 2024, doi: 10.36040/jati.v8i3.9819.

- [20] M. Qomarul Huda, A. Sholihah, S. Diana Putri, and A. Dwi Irviana, “Sistem Pendukung Keputusan Menggunakan Metode Profile Matching Untuk Seleksi Pelamar Kerja Pada PT. XYZ,” *Remik: Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, vol. 8, no. 1, pp. 222–233, 2024.