Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

Team project ©2017
Dony Pratidana S. Hum | Bima Agus Setyawan S. IIP

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

3.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

PT Quantum Tosan Internasional merupakan sebuah industri manufaktur yang bergerak di bidang furnitur yaitu *Spring Bed* dan Busa. Berikut merupakan profil perusahaan yang dapat dilihat dibawah ini :

Nama Perusahaan	: PT Quantum Tosan Internasional
Jenis Badan usaha	: Perseroan Terbatas (PT)
Alamat	: Jl. Mutiara II No. 3, Parung – Bogor
Luas Tanah	: 70.990 m^2
Luas Bangunan	: 35.914 m^2
Nama Pimpinan	: Yufardis Yusuf
Kegiatan	: Industri pembuatan Busa dan *Spring Bed*
Telepon	: (0251) 8610325
Fax	: (0251) 86105117

Gambar 3. 1 Logo Perusahaan

Sumber : PT Quantum Tosan Internasional

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

Dari logo PT Quantum Tosan Internasional diatas terdapat sebuah filosofi logo yaitu, penggunaan warna dasar hijau menggambarkan *Restful, Calming Color,* yang berarti menenangkan. Sedangkan warna kuning pada logo menggambarkan *Energic*, kesegaran dan kesetiaan. Kedua warna digabungkan dan menjadi filosofi logo dari PT Quantum Tosan Internasional yang berarti, menciptakan produk yang menenangkan, nyaman, dan menyegarkan.

PT Quantum Tosan Internasional merupakan perusahaan swasata nasional yang bergerak di bidang industri furnitur dengan spesialisasi produk Busa dan Kasur Pegas (*Spring Bed*). Terletak di Parung – Bogor, Jawa Barat, dengan status perusahaan adalah Penanaman Modal Dalan Negeri (PMDN).

PT Quantum Tosan Internasional pertama berdiri pada tahun 1989 yang berlokasi di Pamulang – Tangerang Selatan, dengan menggunakan tempat yang kecil dan hanya produksi perakitan saja menjadi sebuah *Spring Bed,* juga belum sepenuhnya menggunakan mesin pada proses produksinya.Memasuki era globalisasi yang mendorong perubahan – perubahan di segala bidang, khusunya di industri Kasur Pegas (*Spring Bed)* dan Busa, membawa PT Quantum Tosan Internasional mengalami perubahan yang cukup pesat. Seiring dengan pertumbuhan pada sektor properti dan perhotelan, merupakan pemberi andil yang signifikan dalam mendorong pertumbuhan pada industri ini.

Pada tahun 1999 PT Quantum Tosan Internasional mengalami perluasan pabrik dan berpindah lokasi ke Parung – Bogor, Jawa Barat. Diikuti dengan melengkapi sarana dan prasarana pabrik guna meningkatkan kapasitas produksi. Dalam rangka untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat.PT Quntum Tosan

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

Internasional memperkerjakan tenaga kerja terampil, yang keseluruhannya adalah tenaga kerja Indonesia yang berkualitas dan berpengalaman di bidangnya. Serta didukung juga oleh mesin – mesin *full automatic* yang berpresisi tinggi, menjadikan produk Quantum berkualitas tinggi dengan standar internasional.Pasar Potensial yang menjadi orientasi PT Quantum Tosan Internasional meliputi industri furnitur lokal dan ekspor, home industri, properti, rumah sakit, hotel, dan sebagainya.

3.1.2 Visi, Misi, dan Motto Perusahaan

PT Quantum Tosan Internasional juga terdapat visi dan misi yang dijadikan pegangan sebagai motivasi untuk seluruh anggota perusahaan serta arah perusahaan. Visi dari PT Quantum Tosan Internasional adalah "Dengan kerjasama tim, dukungan yang solit serta profesionalisme, kami selalu siap menjalin komunikasi yang efektif dan tepat dalam memenuhi kebutuhan pelanggan". Misi dari PT Quantum Tosan Internasional adalah "Kepuasan pelanggan akan menjadi komitmen kami". Sedangkan Motto dari PT Quantum Tosan Internasional adalah "Kami berikan "Harga, Kualitas, dan *Service"* yang terbaik untuk pelanggan, pelangga memberikan kepercayaan kepada kami dengan mengunakan produk kami".

3.1.3 Gambaran Umum Objek Penelitian

Pada penelitian ini penulis akan membantu para pemegang kekuasaan dalam hal pembelian, untuk menentukan *Supplier* Plastik manakah yang terbaik diantara empat *Supplier* antara lain adalah PT Surya Mitra Plasindo, PT Dynaplast Mandiri,

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

PT Reka Mega, PT Bintang Jaya. Terdapat 6 buah kriteria yang diterapkan dalam menentukan *Supplier* Plastik :

1. *Quality* (Kualitas)
    a. *Meeting Minimum Standard & Requirements* (Memenuhi standar dan persyaratan minimum)
    b. *Reliability* (Keandalan)
    c. *Customer Rejection* (Reject dari pelanggan)
    d. *Defect Rate* (Tingkat Cacat)
2. *Cost* (Biaya)
    a. *Low Price* (Harga Rendah)
    b. *Logistic Cost* (Biaya Logistik)
    c. *Discount* (Diskon)
3. *Delivery* (Pengiriman)
    a. *On Time Delivery* (Pengiriman Tepat Waktu)
    b. *Good Packaging for delivery* (Pengemasan yang baik saat pengiriman)
    c. *Order Fulfillment Lead Time* (Jangka Waktu Pemenuhan Pesanan)
4. *Service* (Pelayanan)
    a. *Technical Support* (Dukungan Teknis)
    b. *Information Sharing* (Berbagi Infomasi)
    c. *Warranties & Claim Policies* (Garansi dan Kebijakan Claim)
    d. *Capabilities* (Kapabilitas)

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

5. *Long Term Relationship* (Hubunga Relasi)
    a. *Honestly* (Kejujuran)
    b. *Reputation* (Reputasi)
    c. *Trust & Partnership* (Kepercayaan dan kemitraan)
    d. *Ease of Communication* (Kemudahan Komunikasi)
6. *Flexibility* (Fleksibilitas)
    a. *Ability of Quick Change Program* (Kemampuan Perubahan)
    b. *Short New Product Line Time* (Waktu Singkat untuk Produk Baru)
    c. *Short Lead Time* (Waktu Tunggu Singkat)
    d. *Solve Conflict* (Menyelesaikan Konflik)

3.2 Desain Penelitian

Menurut (Sugiyono, 2017) "Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu."

3.2.1 Research Data

Menurut (Malhotra, 2012), ada 2 jenis data yang dapat digunakan dalam melaksanakan suatu penelitian, yaitu :

1. *Primary Data* (Data Primer) : data yang digunakan untuk menjawab masalah *primary data* adalah data yang penulis kumpulkan untuk menjwab suatu permasalahan khusus atas suatu pertanyaan penelitian. (Cooper & Schindler, 2008)
2. *Secondary Data* (Data Primer) : data yang dikumpulkan bukan ditujukan untuk menjawab masalah utama melainkan melengkapi bahasan topik

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

penelitian. *Secondary data* adalah data yang telah dikumpulkan sebelumnya untuk beberapa tujuan tertentu daripada tujuan lainya (Zikmund,2013)

Pada penelitian ini peneliti menggunakan data primer berupa kuisioner dan observasi pada bagian *Purchasing* PT Quantum Tosan Internasional. Sedangkan data sekunder yang digunakan oleh peneliti adalah refrensi berupa internet, buku, dan sebagainya yang digunakan untuk mendukung dalam pencarian data tambahan.

3.2.2 Jenis Penelitian

Menurut (Malhotra,2010) terdapat 2 jenis penelitian, yaitu :

1. *Exploratory Research Design* : jenis desain penelitian yang memberikan wawasan dan pemahaman situasi disuatu masalah yang dihadapi oleh si peneliti.
2. *Conclusive Research Design* : jenis penelitian yang bertujuan untuk pengambilan keputusan yang berguna dalam menentukan, mengevaluasi, dan memilih alternatif terbaik dalam memecahkan suatu masalah.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan *Conclusive Research Design*, dengan menggunakan kuisioner peneliti akan menggunakan data untuk menghitung pembobotan dari setiap kriteria dan alternatif *(Supplier)* untuk dapat mengetahui supplier manakah yang sebaiknya dipilih oleh PT Quantum Tosan Internasional.

3.2.3 Teknik Pengumpulan Data

Pada tahap awal peneliti melaksanakan observasi kepada suatu perusahaan dengan melaksanakan suatu kegiatan magang, dan melihat kendala yang ada pada

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

perusahaan setelah melaksanakan kegiatan magang dan berkomunikasi dengan bagian *Purchasing*, yakni adalah permasalahan di dalam menentukan pemasok untuk Plastik. Sehingga menjadikan PT Quantum Tosan Internasional sebagai objek penelitian peneliti, kemudian peneliti meminta izin untuk melaksanakan penelitian yang bertujuan untuk membantu permasalahan yang sedang dialami, setelah mendapatkan izin untuk melaksanakan penelitian peneliti melaksanakan kunjungan ke PT Quantum Tosan Internasional.

Menurut (Sugiyono, 2017) pengumpulan data dibagi menjadi beberapa metode yaitu :

1. Observasi

   Pada tahap ini peneliti melaksanakan metode observasi terhadap PT Quantum Tosan Internasional untuk mengamati dan mengumpulkan data – data. Data yang didapatkan berupa informasi yang didapatkan oleh peneliti selama melaksanakan praktik kerja magang bertujuan untuk memahami objek penelitian.

2. Wawancara

   Pada tahap ini peneliti melaksanakan metode wawancara terhadap bagian dari *Purchasing* PT Quantum Tosan Internasional sebagai orang yang bertanggung jawab terhadap pembelian dan pemilihan pemasok untuk memahami tentang pembelian, dan menanyakan jumlah pemasok plastik serta nama perusahaan pemasok.

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

3. Kuisioner

Pada tahap ini peneliti melaksanan penyebaran kuisioner AHP terhadap bagian *Purchasing* untuk menilai pembobotan terhadap kriteria dan alternatif (*Supplier)* untuk diolah pada bagian pembahasan.

3.3 Ruang Lingkup Penelitian

3.3.1 Target Populasi

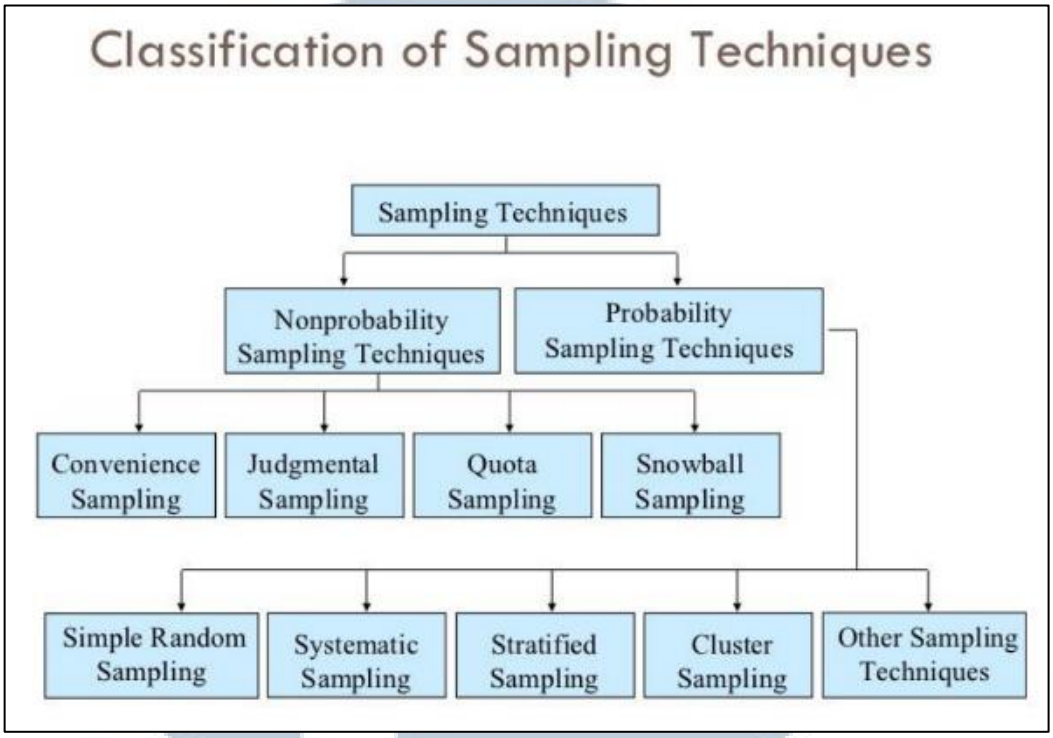
Menurut (Malhtora, 2010) "Target populasi adalah kumpulan dari beberapa elemen yang ditetapkan peneliti untuk menjadikannya objek penelitian. Populasi merupakan sebuah gabungan dari berbagai elemen yang memiliki kesamaan karakteristik dan digunakan untuk menyelesaikan masalah dalam suatu penelitian." Pada penelitian ini, target populasi yang ditetapkan oleh peneliti adalah pemegang kekuasaan pada bagian pembelian dan pihak yang terkait dalam proses pembelian.

3.3.2 Sampling Technique

Menurut (Malhtora, 2010) *Sampling Technique* memiliki dua teknik yang dapat digunakan yaitu *Probability Sampling Technique* dan *Nonprobability Sampling Technique*, yang dapat digambarkan sebagai berikut :

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019



Gambar 3. 2 Sampling Techniques

Sumber : Malhotra, 2010

1. *Non Probability Sampling Techniques* merupakan teknik sampling dimana tidak semua orang memiliki peluang yang sama untuk menjadi sampel dalam penelitian tersebut.
2. *Probability Sampling Techniques* merupakan teknik sampling yang digunakan dalam melakukan proses seleksi sampel dimana semua orang memiliki peluang yang sama untuk menjadi sampel dari penelitian tersebut.

Pada penelitian ini menggunakan teknik *Non Probability Sampling Techniques* dengan menggunakan pendekatan *Judgemental Sampling. Judgmental sampling* adalah suatu elemen populasi tertentu yang dipilih oleh peneliti berdasarkan pertimbangan peneliti (Malhotra, 2010). Teknik ini

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

digunakan dikarenakan peneliti memerlukan informasi dari populasi yang ada sesuai dengan bidang yang sedang diteliti.

3.4 Teknik Analisa Data

3.4.1 Teknik Analytical Hierarchy Process (AHP)

Teknik *Analytical Hierarchy Process* (AHP) adalah teknik yang digunakan dalam menyelesaikan permasalahan untuk pengambilan keputusan menggunakan struktur hirarki yang terstruktur. Dengan melakukan pembobotan pada setiap variabel, AHP dapat membantu dalam pengambilan keputusan dalam beberapa permasalahan.

Table 3. 1 Isi Kuesioner Penilaian Perbandingan Kriteria

Kriteria	Nilai Pembobotan																	Kriteria
	More important Than								Equal	Less important than								
Kualitas	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Biaya
Kualitas	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pengiriman
Kualitas	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Jasa
Kualitas	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Hubungan Relasi
Kualitas	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fleksibilitas
Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Pengiriman
Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Jasa
Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Hubungan Relasi
Biaya	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fleksibilitas
Pengiriman	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Jasa
Pengiriman	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Hubungan Relasi
Pengiriman	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fleksibilitas

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

sTable 3. 2 Isi Kuesioner Penilaian Perbandingan Kriteria

Jasa	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Hubungan Relasi
Jasa	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fleksibilitas
Hubungan Relasi	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Fleksibilitas

Sumber : Data diolah peneliti

Tabel 3.1 Merupakan tabel penilaian perbandingan kriteria yang diisi berdasarkan pendapat dari setiap responden yang telah ditentukan menggunakan skala pengukuran menurut Thomas L. Saaty.

Table 3. 3 Kuesioner Penilaian Perbandingan Alternatif (Supplier)

Supplier	Nilai Pembobotan																	Supplier
	More Important Than								Equal	Less Important Than								
S1	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	S2
S1	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	S3
S1	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	S4
S2	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	S3
S2	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	S4
S3	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	S4

Sumber : Data diolah peneliti

S1 = PT Surya Mitra Plasindo

S2 = PT Dynaplast Mandiri

S3 = PT Reka Mega

S4 = PT Bintang Jaya

Pada tabel 3.2 dapat dilihat hirarki *Analytical Hierarchy Process* (AHP) untuk menemukan alternatif (*Supplier*) sebagai pengambilan keputusan dalam pemilihan supplier pada PT Quantum Tosan Internasional. Pada tabel 3.2 kuesioner

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

dibuat guna mengetahui pembobotan tiap alternatif dilihat dari kriteria dan sub kriteria yang ada.

3.4.2 Teknik Quality Function Deployment (QFD)

Table 3. 4 Menghubungkan Matriks

	HOW							
What	Kepentingan	Pengalaman	Kemampuan Kapabilitas	Sertifikasi manajemen kualitas	Letak Geografis	Stabilitas Keuangan	Pengadaan Bahan Baku	Etika
Kualitas								
Biaya								
Pengiriman								
Jasa / Service								
Hubungan Relasi								
Fleksibilitas								

Sumber : Data diolah peneliti

Tabel 3.3 merupakan tabel yang digunakan untuk menghubungkan *what* dengan *How.*

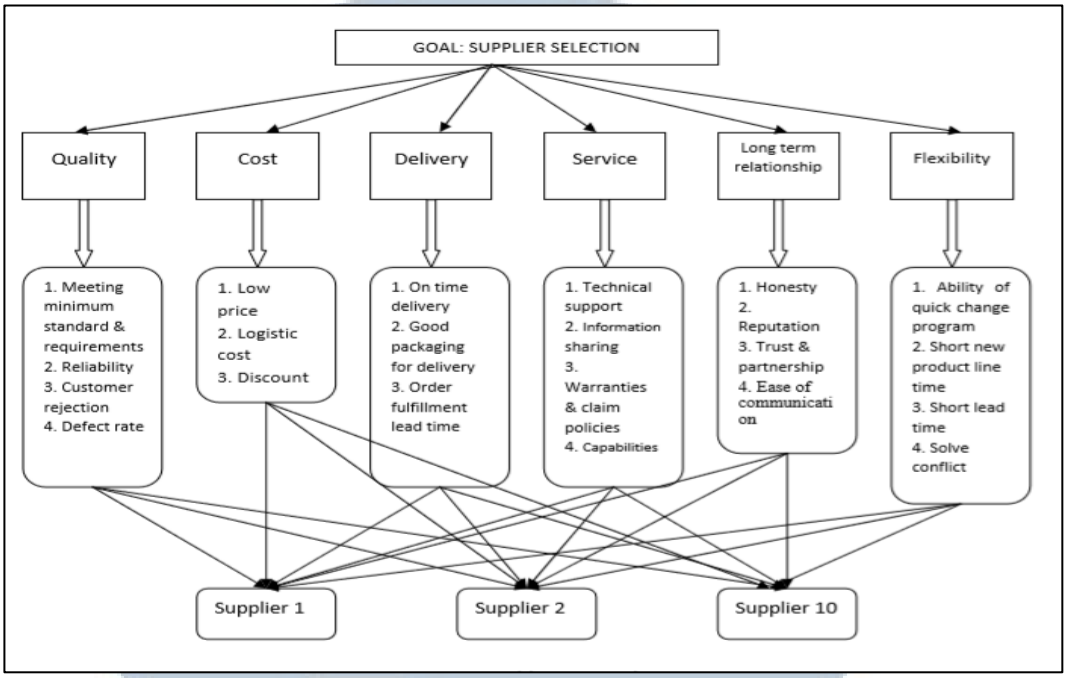
Table 3. 5 Pembobotan How

	HOW							
What	Kepentingan	Pengalaman	Kemampuan Kapabilitas	Sertifikasi manajemen kualitas	Letak Geografis	Stabilitas Keuangan	Pengadaan Bahan Baku	Etika
Kualitas								
Biaya								
Pengiriman								
Jasa / Service								
Hubungan Relasi								
Fleksibilitas								
RELATIVE WEIGHT								

Sumber : Data diolah peneliti

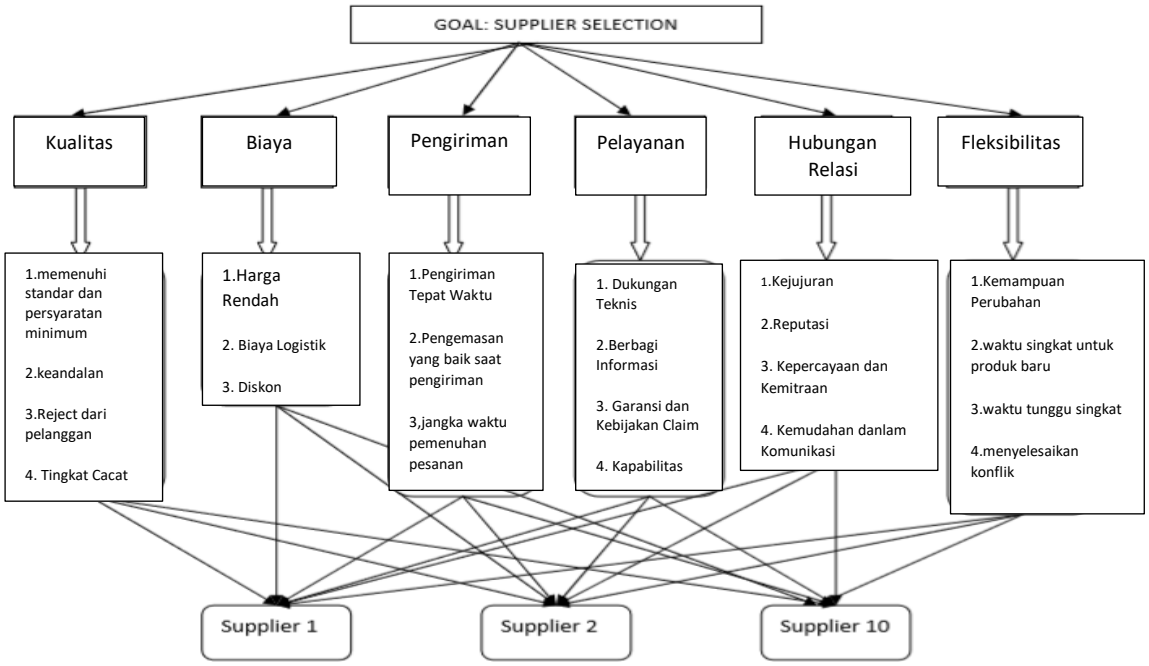
Tabel 3.4 merupakan tabel yang digunakan untuk menghitung bobot dari *how* berdasarkan angka dari kepentingan *what* dikalikan dengan bobot dari how.

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA



Gambar 3. 3 Struktur Hirarki Pemilihan Supplier

Sumber : (Sharma, 2015)



Gambar 3. 4 Struktur Hirarki Pemilihan Supplier (Parafrase)

Sumber : Data diolah Peneliti

Pada Gambar 3.3 digambarkan secara langsung struktur hirarki yang digunakan dalam menguraikan sebuah permasalahan.

3.5 Definisi Operasional Variabel

Dalam mengukur tiap kriteria yang ada dalam penelitian diperlukan sub kriteria yang sesuai untuk mengukur variabel yang ada secara akurat. Definisi operasional variabel pada penelitian ini disusun berdasarkan teori yang mendasari dengan indikator pertanyaan seperti tabel dibawah ini :

Table 3. 6 Operasionalisasi Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional Variabel	Dimensi	*Measurement*	Jurnal Referensi
1	*Quality*	Kualitas terkait erat dengan penggunaan produk. Produk berkualitas baik harus memenuhi standar minimum dan persyaratan pelanggan dan harus berkinerja efisien, konsisten dan memuaskan.	Memenuhi Standar dan persyaratan minimum.	Kuesioner skala 1 - 9	(Sharma, 2015)
			Keandalan	Kuesioner skala 1 - 9	
			Reject dari pelanggan	Kuesioner skala 1-9	
			Tingkat Cacat	Kuesioner 1-9	

Sumber : Data diolah peneliti

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

Table 3. 5 Operasionalisasi Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional Variabel	Dimensi	*Measurement*	Jurnal Referensi
2	*Cost*	Biaya Produk juga merupakan kriteria yang sangat penting untuk pemilihan pemasok. Biaya logistik juga terkait dengan produk. Total biaya adalah jumlah biaya produk dan biaya logistik yang terkait dengannya.	Harga Rendah	Kuesioner skala 1 - 9	(Sharma, 2015)
			Biaya Logistik	Kuesioner skala 1 - 9	
			Diskon	Kuesioner skala 1 - 9	
3	*Delivery*	Pemasok juga dapat dinilai sehubungan dengan jangka waktu pengiriman. Setiap pelanggan mengharapkan	Pengiriman Tepat Waktu	Kuesioner skala 1 - 9	(Sharma, 2015)
			Pengemasan yang baik saat pengiriman	Kuesioner skala 1 -9	
			Jangka Waktu Pemenuhan Pesanan	Kuesioner skala 1 - 9	

Sumber : Data diolah peneliti

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

Table 3. 5 Operasionalisasi Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional Variabel	Dimensi	*Measurement*	Jurnal Referensi
3	*Delivery*	untuk menerima barang pada waktu yang tepat. Pengemasan yang baik sangat penting untuk melindungi barang terhadap pencurian, dan kerusakan. Tingkat dan jenis pengemasan tergantung pada sifat produk. Waktu tunggu pemenuhan pesanan juga merupakan faktor penting untuk menilai pemasok.			(Sharma, 2015)

Sumber : Data diolah peneliti

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

Table 3. 7 Operasionalisasi Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional Variabel	Dimensi	*Measurement*	Jurnal Referensi
4	*Service*	Jasa dari pemasok dapat berupa atribut – atribut berikut : Dukungan teknis, berbagi informasi, garansi dan kebijakan claim dan kapabilitas.	Dukungan Teknis	Kuesioner skala 1 - 9	(Sharma, 2015)
			Berbagi Informasi	Kuesioner skala 1 - 9	
			Garansi dan Kebijakan Claim	Kuesioner skala 1 - 9	
			Kapabilitas	Kuesioner skala 1 - 9	
5	*Long Term Relationship*	Hubungan relasi antara pembeli dan pemasok dapat dievaluasi berupa atribut – aribut berikut :Kejujuran, reputasi, Kepercayaan dan kemitraan, Kemudahan Komunikasi	Kejujuran	Kuesioner skala 1 - 9	(Sharma, 2015)
			Reputasi	Kuesioner skala 1 - 9	
			Kepercayaan dan Kemitraan	Kuesioner skala 1 -9	
			Kemudahan Komuniksi	Kuesioner skala 1 -9	

Sumber : Data diolah peneliti

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019

Table 3. 8 Operasionalisasi Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional Variabel	Dimensi	*Measurement*	Jurnal Referensi
6	*Flexibility*	Fleksibilitas didefinisikan sebagai kemampuan suatu sistem untuk beradaptasi dengan perubahan eksternal, sambil mempertahankan kinerja sistem yang memuaskan.	Kemampuan Perubahan	Kuesioner skala 1 -9	(Sharma, 2015)
			Waktu Singkat Untuk Produk Baru	Kuesioner skala 1 -9	
			Waktu Tunggu Singkat	Kuesioner skala 1 -9	
			Menyelesaikan Konflik	Kuesioner skala 1 -9	

Sumber : Data diolah peneliti

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Table 3. 5 Operasionalisasi Variable

No	Variabel	Definisi Operasional Variabel	Dimensi	*Measurement*	Jurnal Referensi
7	*Quality Function Deployment (QFD)*	Pelanggan menunjukan minat yang semakin besar terhadap kapasitas pemasok untuk meningkatkan organisasi dan produksinya.	• *Experience* (Pengalaman) • *Technical Capability* (Kemampuan Kapabilitas) • *Quality system certification* (Sertifikasi Manajemen Kualitas) • *Geographical position* (Letak Geografis) • *Raw material procurement* (Pengadaan Bahan Baku) • *Financial stability* (Stabilitas Keuangan) • *Attitude* (Etika)	• Kuisioner skala 1-9 • Kuisioner menghubungkan matriks, dengan variable linguistik *High* (9), *Medium* (3), *Low* (1).	(Rajesh, 2013)

Sumber : Data diolah Peneliti

Penerapan analytical hierarchy..., Josua Hendri Saputra, FB UMN, 2019