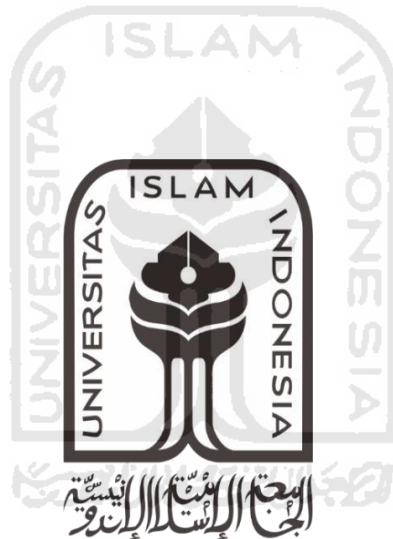


**ANALISIS PENGUKURAN KINERJA *SUPPLIER* RESTORAN OMAH
KECEBONG MENGGUNAKAN METODE *ANALYTICAL NETWORK PROCESS*
(ANP)**

TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata-1
Pada Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri**



Disusun Oleh :

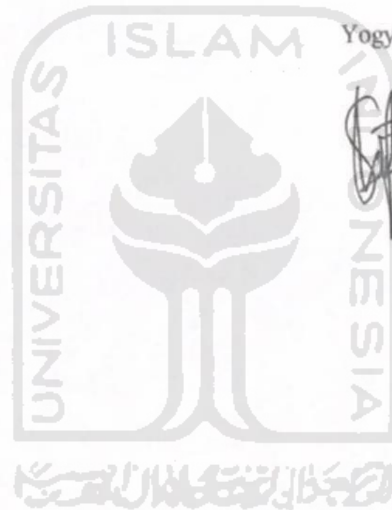
Nama : Shafira Ardelia

No. Mahasiswa : 16 522 044

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2020**

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa seluruh isi yang berada didalam tugas akhir ini adalah hasil saya sendiri kecuali referensi yang diacu pada tugas akhir yang sudah saya sebutkan didalamnya. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup mengikuti prosedur hukuman sesuai peraturan yang berlaku.



Yogyakarta, 13 Agustus 2020



Shafira Ardella
16 522 044

SURAT KETERANGAN PENELITIAN



Belajar dengan Alam dan Melestarikan Budaya

SURAT KETERANGAN

No.04/OK/PKL/VIII/2020

Kami yang bertandatangan dibawah ini, Bagian Management Omah Kecebong dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	: Shafira Ardelia
Nomor Induk Mahasiswa	: 16522044
Jurusan	: TEKNIK INDUSTRI
Fakultas	: TEKNOLOGI INDUSTRI
Alamat	: UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA – YOGYAKARTA

Telah melakukan program Internship melalui penelitian dan pengamatan Tugas Akhir dengan Judul “Analisis Pengukuran Kinerja Supplier Restoran Omah Kecebong dengan Metode Analytic Network Process (ANP). “

Program ini dilaksanakan mulai Tanggal 17 Juni 2020 sampai dengan Tanggal 21 Juli 2020. Kami mengucapkan terima kasih atas usaha dan partisipasi yang telah diberikan.

Demikian surat keterangan ini untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sleman ,11 Agustus 2020

OMAH KECEBONG

HARMINI PURWANTININGSIH

ACCOUNTING

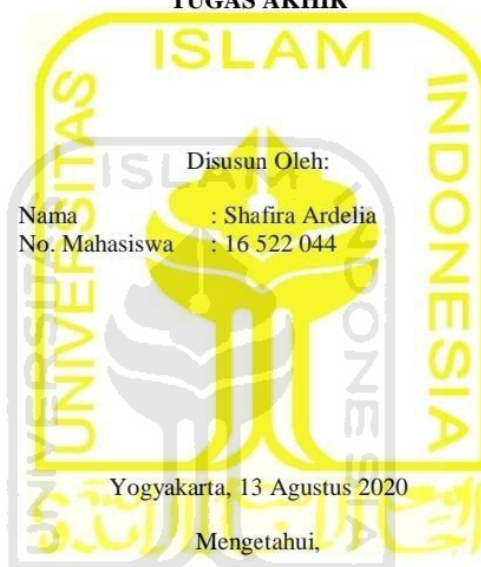
Omah Kecebong
 Jl. Gombang - Cebongan, Dsn. Sendari RT. 02 RW.018,
 Tirtoadi, Mlati Sleman, Yogyakarta
 Phone: +62 8112650771
 Email: omahkecebong@gmail.com

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING

ANALISIS PENGUKURAN KINERJA *SUPPLIER* RESTORAN OMAH KECEBONG MENGUNAKAN METODE *ANALYTICAL NETWORK PROCESS* (ANP)

TUGAS AKHIR



Disusun Oleh:

Nama : Shafira Ardelia
No. Mahasiswa : 16 522 044

Yogyakarta, 13 Agustus 2020

Mengetahui,

Dosen Pembimbing Tugas Akhir



Dr. Taufiq Immawan, S.T., M.M.

LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI**ANALISIS PENGUKURAN KINERJA *SUPPLIER* RESTORAN OMAH
KECEBONG MENGGUNAKAN METODE *ANALYTICAL NETWORK PROCESS*
(ANP)****TUGAS AKHIR**

Disusun Oleh:

Nama : Shafira Ardelia
No. Mahasiswa : 16 522 044Telah dipertahankan di depan sidang penguji sebagai salah satu syarat untuk
memperoleh gelar Sarjana Strata-1 Teknik Industri

Yogyakarta, 29 September 2020

Tim Penguji,

Dr. Taufiq Immawan, S.T., M.M.

Ketua

Harwati, S.T., M.T.

Anggota 1

Qurtubi, S.T., M.T.

Anggota 2

Mengetahui,

Ketua Program Studi Teknik Industri

Fakultas Teknologi Industri

Universitas Islam Indonesia

**Dr. Taufiq Immawan, S.T., M.M.**

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tugas akhir ini saya persembahkan untuk kedua orang tua saya dan juga umi yang selalu mendoakan dan mendukung saya dalam setiap langkah yang saya pilih. Untuk adik saya yang masih bersama-sama membahagiakan orang tua dan menuju kesuksesan. Untuk teman-teman dekat dan seperjuangan yang saling mendukung dan menghibur selama penulisan tugas akhir ini. Tak lupa juga untuk ibu dan bapak dosen yang selama ini telah membagikan ilmu selama saya kuliah hingga tugas akhir ini selesai. Saya mengucapkan syukur dan terimakasih banyak.



HALAMAN MOTTO

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

(Q.S Al-Insyirah: 5)

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya.”

(Q.S Al-Baqarah: 286)



KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Segala puji bagi Allah SWT tuhan semesta alam atas segala rahmat dan karunia yang sudah diberikan. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Allah SWT dan junjungan kita semua Nabi Muhammad SAW. Alhamdulillah, dengan segala nikmat yang diberikan, tugas akhir dengan judul “Analisis Pengukuran Kinerja *Supplier* Restoran Omah Kecebong menggunakan metode *Analytical Network Process* (ANP) ” dapat terselesaikan.

Tugas akhir ini dibuat sebagai syarat untuk memperoleh gelar strata-1 pada jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia. Kelancaran serta keberhasilan terselesaikannya tugas akhir ini tidak luput dari bantuan berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala hormat penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Hari Purnomo. M.T. selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Muhammad Ridwan Andi Purnomo, S.T., M.Sc., Ph.D. selaku Ketua Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Taufiq Immawan, S.T., M.M. selaku Ketua Program Studi Strata-1 Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia dan dosen pembimbing Tugas Akhir.
4. Kedua orang tua saya dan juga umi yang selalu mendoakan, mendukung dan memberikan semangat selama ini.
5. Om Hasan, Tante Yuli dan Mbak Armi dari Omah Kecebong yang sudah mendukung dalam penulisan skripsi ini.
6. Yusya Aprilio yang selalu mendukung dan memberikan semangat dalam proses penulisan tugas akhir.
7. Sesaria Novitasari yang sudah memberikan semangat dan berjuang bersama dalam tugas akhir ini.
8. Teman – teman fungsionaris HMTI 2018/2019 yang sudah bersama-sama belajar dan berproses hingga akhir periode.
9. Teman - teman Teknik Industri 2016 yang sudah membantu, mendukung dan menghibur saya selama 4 tahun masa perkuliahan.
10. Untuk seluruh pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang selalu mendukung dan menjadikan saya lebih dewasa.

Akhir kata penulis berterimakasih atas andil seluruh pihak. Semoga laporan tugas akhir ini dapat memberikan manfaat. Laporan ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis sangat berharap mendapatkan saran yang membangun agar lebih baik lagi ke depannya.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Yogyakarta, 11 Agustus 2020

Shafira Ardelia



ABSTRAK

Dalam sebuah restoran peran supplier sangatlah mempunyai peran yang penting. Restoran omah kecebong memiliki 8 supplier yang dibagi dalam 4 kategori yaitu *supplier alternative 1* (kategori ikan dan ayam), *supplier alternative 2* (kategori buah dan sayur), *supplier alternative 3* (kategori minuman kemasan) dan *supplier alternative 4* (kategori sembako). Hubungan restoran dengan para supplier sudah berlangsung sejak lama tetapi masih banyak supplier yang memiliki kekurangan dalam kerjasama ini mulai dari keterlambatan barang, keterlambatan barang atau bahan, ketersediaan barang atau bahan hingga dalam hal kebersihan barang atau bahan dan lain sebagainya. Pada penelitian ini penulis menggunakan metode ANP untuk mengetahui kekurangan dan kelebihan kinerja dari masing-masing supplier sehingga dapat memberikan rekomendasi terkait kekurangan selain itu juga didapatkan ranking prioritas dari kriteria dan sub kriteria yang sebelumnya sudah ditetapkan. Terdapat 5 kriteria yang dinilai diantaranya *performance*, harga, *reliability*, *serviceability*, dan distribusi. Pengambilan data dilakukan dengan wawancara dan pengisian kuisisioner oleh *expert* yang mengurus bagian supplier. Kemudian data diolah dengan menggunakan *software superdecisions*. Setelah dilakukan perhitungan ANP didapatkan hasil sebagai berikut kriteria yang sangat berpengaruh pada hubungan kerjasama ini adalah *serviceability* (0.369873) dengan sub kriteria garansi (0.084589) dan kriteria yang kurang berpengaruh pada hubungan kerjasama ini adalah *performance* (0.101893) dengan sub kriteria masa berlaku barang (0.013823) dan kesegaran bahan (0.009055). Selanjutnya nilai tertinggi pada *supplier alternative 1* diperoleh Toko Wening (0.080934), pada *supplier alternative 2* pada Toko Pradipta (0.114126), *supplier alternative 3* pada PT Coca Cola (0.090271) dan *supplier alternative 4* pada PT Swiss (0.091085).

Kata Kunci: *Supplier, Pengukuran kinerja, Analytical Network Process, Supplier Relationship Management*

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
SURAT KETERANGAN PENELITIAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING	iv
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
HALAMAN MOTTO.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Tujuan Penelitian	3
1.5 Manfaat Penelitian	4
1.6 Sistematika Penulisan	4
BAB II.....	6
KAJIAN LITERATUR	6
2.1 Kajian Deduktif.....	6
2.1.1 Kinerja.....	6
2.1.2 Pengukuran Kinerja.....	7
2.1.3 <i>Supplier Relationship Management</i>	7
2.1.4 <i>Analytical Network Process (ANP)</i>	8
2.2 Kajian Induktif.....	12
BAB III	27
METODE PENELITIAN.....	27

3.1	Objek Penelitian	27
3.2	Metode Pengumpulan Data	27
3.2.1	Data Primer	27
3.2.2	Data Sekunder.....	28
3.3	Alur Penelitian	28
BAB IV		31
PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA		31
4.1	Pengumpulan Data	31
4.1.1	Profil Perusahaan	31
4.1.2	Struktur Organisasi.....	32
4.1.3	Penentuan Kriteria dan Sub Kriteria	33
4.2	Pengolahan Data	35
4.2.1	Model ANP	35
4.2.2	Matriks Perbandingan Berpasangan.....	37
4.2.3	Membuat Supermatriks	37
4.2.4	Penentuan Prioritas.....	39
BAB V		42
PEMBAHASAN		42
5.1	Analisis Kriteria dan Sub Kriteria	42
5.2	Analisis Model Jaringan ANP	43
5.3	Analisis Hasil Bobot Kriteria	43
5.4	Analisis Hasil Bobot Sub Kriteria	43
5.5	Analisis Hasil Bobot Alternatif	44
5.6	Analisis <i>Supplier Relationship Management</i>	44
BAB VI		46
PENUTUP		46
6.1	Kesimpulan	46
6.2	Saran	47
DAFTAR PUSTAKA		48
LAMPIRAN		50

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Pemberian Nilai Pada Perbandingan Berpasangan	9
Tabel 2.2 Matriks Perbandingan Berpasangan.....	11
Tabel 2.3 Referensi Jurnal	12
Tabel 4.1 Kriteria dan Sub Kriteria	33
Tabel 4.2 Hubungan <i>Inner Dependence</i>	34
Tabel 4.3 Hubungan <i>Outer Dependence</i>	34
Tabel 4.4 <i>Cluster Matrix</i>	38
Tabel 4.5 Ranking Sub Kriteria	39
Tabel 4.6 Ranking Kriteria	40
Tabel 4.7 Ranking Supplier	40



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Struktur Jaringan.....	8
Gambar 3.1 Diagram Alir Penelitian.....	29
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	32
Gambar 4.2 Model ANP.....	36



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Terdapat banyak wilayah di Indonesia yang dijadikan tujuan untuk berwisata salah satunya provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Tidak banyak tempat penginapan yang mempunyai fasilitas lengkap bagi para wisatawan yang ingin merasakan pengalaman berwisata alam dan juga mempelajari kebudayaan yang ada di Yogyakarta. Omah Kecebong merupakan tempat penginapan dengan sentuhan tradisional yang juga memiliki fasilitas yang lengkap untuk menunjang para wisatawan dalam negeri dan luar negeri jika ingin merasakan pengalaman berwisata yang menyenangkan. Omah kecebong didirikan pada tahun 2014 bertempat di Dusun Sendari, Tirtoadi, Mlati, Sleman. Fasilitas-fasilitas yang ditawarkan pada omah kecebong yaitu wisata alam dimana para wisatawan dapat merasakan aktivitas outbound, jelajah alam, membajak sawah dengan cara tradisional, bercocok tanam hingga edukasi tentang tanaman hortikultura. Selain itu terdapat juga kegiatan kebudayaan tradisional diantaranya dengan adanya kesenian gamelan dan membatik. Fasilitas lainnya yang menunjang berupa adanya restoran pada penginapan ini. Restoran omah kecebong menyediakan berbagai makanan dengan citarasa Indonesia yang dapat dinikmati oleh para wisatawan. Dengan adanya berbagai macam fasilitas tersebut tidak heran apabila musim libur

datang banyak rombongan dan juga wisatawan luar negeri yang ingin merasakan pengalaman berwisata dengan omah kecebong.

Adanya restoran pada omah kecebong juga tidak terlepas dari peran *supplier*. *Supplier* atau pemasok merupakan bagian penting dalam kelangsungan rantai pasok (*supply chain*) dimana *supplier* menjadi pemasok bahan mentah (*raw material*) yang akan diolah menjadi makanan pada restoran ini. Selain *supplier* utama bahan makanan terdapat juga *supplier* lainnya yang membantu dalam hal minuman kemasan dan tisu. Dalam hal ini pengukuran kinerja sangat penting dilakukan untuk mengetahui bagaimana kinerja *supplier* dan apa saja yang berperan penting dalam meningkatkan hubungan baik terhadap *supplier* sehingga hubungan dengan para *supplier* tetap terjalin dengan baik dan dapat meningkatkan kinerja dari restoran omah kecebong sendiri. Pada omah kecebong terdapat 8 *supplier* yang membantu dalam restoran ini. Banyak *supplier* yang telah lama bekerja sama dengan omah kecebong tetapi tetap saja terjadi kendala dalam berbagai hal yaitu mulai dari keterlambatan barang atau bahan, ketersediaan barang atau bahan hingga dalam hal kebersihan barang atau bahan dan lain sebagainya sehingga sangat dibutuhkan manajemen hubungan yang baik. Kerjasama dan kolaborasi dapat berlangsung dengan baik bila perusahaan juga memiliki hubungan yang baik dengan *supplier* tersebut. Manajemen hubungan dengan *supplier* atau *Supplier Relationship Management* (SRM) adalah sebuah proses *end-to-end* untuk mengelola pemasok melalui keseluruhan siklus sumber pasokan, yang pertama-tama mencakup identifikasi kemampuan perusahaan tertentu sehubungan dengan melakukan layanan bagi pelanggan internal, menyelesaikan sebuah kegiatan *sourcing*, menegosiasikan kontrak, melaksanakan pesanan, dan menentukan pembayaran (Giunipero LC et al., 2011).

Dalam hal ini diperlukan strategi penerapan yang tepat dalam manajemen hubungan dengan pemasok yang diukur dengan penilaian kinerja dari para *supplier* tersebut. Beberapa indikator yang diukur adalah *performance*, harga, *reliability*, *serviceability*, dan distribusi. Metode yang digunakan dalam permasalahan ini yaitu metode ANP dimana dari metode tersebut terdapat perbandingan antar alternatif *supplier* dan *expert* yang dapat memberikan penilaian akurat melalui kuisioner skala Saaty. Hasil yang didapatkan yaitu penilaian kinerja pada masing-masing *supplier* dimana dapat dilihat kelebihan dan kekurangan kriteria dan sub kriteria masing-masing *supplier*. Sehingga dari hasil tersebut dapat memberikan rekomendasi

tentang apa yang perlu diperbaiki pada kekurangan yang ada. Selain itu dengan menggunakan metode ini didapatkan ranking prioritas dari kriteria dan sub kriteria yang ada sehingga didapat kriteria dan sub kriteria yang berpengaruh dan kurang berpengaruh dalam kerjasama ini. Hal ini juga dapat membantu restoran dalam meningkatkan kualitas dari makanan dan juga kepercayaan dari para wisatawan.

1.2 Rumusan Masalah

1. Indikator/kriteria dan subkriteria manakah yang paling berpengaruh pada hubungan kerjasama antara *supplier* dengan Restoran Omah Kecebong?
2. Indikator/kriteria dan subkriteria manakah yang kurang berpengaruh pada hubungan kerjasama antara *supplier* dengan Restoran Omah Kecebong?
3. Bagaimana menerapkan strategi SRM yang tepat pada Restoran Omah Kecebong untuk meningkatkan performansi kinerja restoran tersebut?

1.3 Batasan Masalah

1. Pengambilan data dilakukan hanya pada restoran omah kecebong dan 10 *supplier* terkait.
2. Pengambilan data yang dilakukan hanya aktivitas yang berkaitan dengan *supplier*.
3. Indikator yang diukur adalah *performance*, harga, *reliability*, *serviceability*, dan distribusi.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui indikator apa yang berpengaruh pada kerjasama Restoran Omah Kecebong dengan *supplier*.
2. Mengetahui indikator apa yang kurang berpengaruh pada kerjasama Restoran Omah Kecebong dengan *supplier*.

3. Mengidentifikasi dan merekomendasikan penerapan strategi SRM yang di butuhkan untuk meningkatkan kinerja pada Restoran Omah Kecebong.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat:

Informasi terkait indikator yang mempengaruhi kerjasama Restoran Omah Kecebong dengan *supplier* sehingga dapat mengetahui penerapan strategi SRM yang tepat berdasarkan indikator tersebut agar restoran dapat berkembang lebih baik.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II: KAJIAN LITERATUR

Bab ini terdapat kajian literatur deduktif dan induktif dimana kajian deduktif berisi tentang landasan teori-teori yang berkaitan dengan penelitian sedangkan kajian induktif serta berisi tentang penelitian-penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam penelitian ini.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini menjabarkan tentang metode yang akan digunakan pada penelitian ini. Selain itu terdapat tahapan-tahapan yang dilakukan oleh penelitian dalam penelitian.

BAB IV: PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisikan tentang data-data yang akan diolah dan dirinci lebih dalam. Pada bagian ini memperlihatkan apakah penelitian sudah sesuai dengan tujuan penelitian yang diinginkan.

BAB V: PEMBAHASAN

Pada bab ini dilakukan pembahasan secara menyeluruh tentang penelitian dan juga hasil yang didapatkan sehingga akan memperoleh rekomendasi yang sesuai.

BAB VI: KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Bab ini merupakan bab penutup yang berisikan tentang kesimpulan secara singkat hasil dari penelitian. Pada bab ini juga diberikan rekomendasi untuk perusahaan dan penelitian mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



BAB II



2.1 Kajian Deduktif

2.1.1 Kinerja

Osborne (1990), kinerja didefinisikan sebagai tingkat pencapaian suatu misi organisasi. Menurut pengertian ini, kinerja diartikan sebagai sejauh mana dapat menjamin suatu organisasi berlangsung dengan baik, maka organisasi perlu mengadakan evaluasi. Evaluasi tersebut dapat dilakukan dengan cara mengukur kinerjanya, sehingga aktivitas organisasi dapat dipantau secara periodik. Pengukuran kinerja merupakan salah satu faktor yang penting dalam menjamin keberhasilan strategi organisasi. Kinerja adalah hasil kerja yang secara kualitas dan kuantitas yang telah dicapai oleh seorang karyawan atau pegawai dalam mengemban tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang telah diberikan kepadanya. Yang dimaksud dengan kualitas di sini adalah dilihat dari segi kebersihan, kehalusan dan ketelitian dalam menjalankan tugas dan pekerjaannya.

Sedangkan, yang dimaksud dengan kuantitas itu dilihat dari banyaknya jumlah pekerjaan yang harus diselesaikan oleh pegawai atau karyawan tersebut (Mangkunegara, 2001).

2.1.2 Pengukuran Kinerja

Pengukuran kinerja adalah penentuan secara periodik efektivitas operasional suatu organisasi, bagian organisasi, dan karyawannya berdasar sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya, membedakan pengukuran kinerja secara tradisional dan kontemporer. Pengukuran kinerja tradisional dilakukan dengan membandingkan kinerja aktual dengan kinerja yang dianggarkan atau biaya standar sesuai dengan karakteristik pertanggungjawabannya, sedangkan pengukuran kinerja kontemporer menggunakan aktivitas sebagai pondasinya. Menurut Marhenda Aditiyo dikutip oleh Nyoman Pramesti Sukma dan Komang Ayu Krisnadewi (2013), pengukuran kinerja perusahaan di Indonesia masih didominasi oleh penilaian kinerja secara konvensional yang hanya berfokus pada perspektif keuangan tanpa memperhitungkan perspektif-perspektif lainnya di dalam perusahaan.

2.1.3 *Supplier Relationship Management*

Supplier Relationship Management merupakan pendekatan untuk mengelola interaksi suatu organisasi dengan perusahaan pemasok dan layanan lain yang digunakan (Mettler & Rohner, 2009). Indrajito dan Djokopranoto (2003) mengatakan bentuk kerjasama antara pengguna jasa maupun pemberi jasa, sebagai berikut:

1. Hubungan Biasa

Merupakan hubungan antar dua perusahaan dimana yang satu memerlukan dan menggunakan jasa, dan yang lainnya memberikan atau menyediakan jasa dengan perjanjian kerjasama mencakup semua kewajiban dan tanggung jawab. Hubungan ini dapat berlangsung jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.

2. Hubungan Kemitraan

Merupakan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan dan dapat berkembang menjadi hubungan kemitraan. Hubungan kemitraan atas dasar kesadaran bahwa kedua belah pihak bekerjasama dalam suatu misi bersama.

3. Hubungan Ventura Bersama

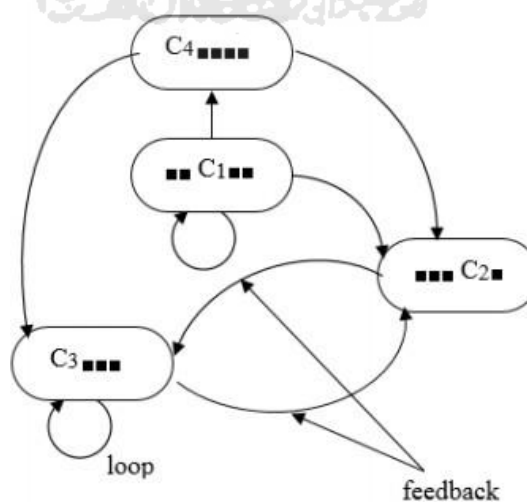
Merupakan suatu hubungan yang berkembang menjadi pembuatan perusahaan patungan (*joint venture*).

4. Hubungan Integrasi

Merupakan hubungan dalam satu perusahaan dimana penerima dan pemberi jasa berada dalam satu kepemilikan.

2.1.4 Analytical Network Process (ANP)

ANP merupakan satu dari metode pengambilan keputusan berdasarkan banyaknya kriteria atau *Multiple Criteria Decision making (MCDM)* yang dikembangkan oleh Thomas L Saaty. Komponen ANP terdiri dari hirarki kontrol, cluster, elemen, hubungan antar elemen dan hubungan antar cluster. Dalam ANP pengambilan keputusan berdasarkan pada kriteria, baik pertimbangan hubungan *feedback*, *inner dependence*, dan *outer dependence* sehingga ANP dikatakan pengembangan dan juga metode yang lebih kompleks dari metode AHP (Rusydiana & Devi, 2013).



Gambar 2.1 Model Struktur Jaringan

Sumber: (Vargas & Saaty, 2006)

Berdasarkan gambar 2.1 terlihat bahwa hubungan *feedback* yaitu saat adanya hubungan timbal balik antar sub kriteria pada cluster berbeda. Sedangkan, *inner dependence* merupakan hubungan perbandingan antar sub kriteria dalam satu *cluster*. *Outer dependence* merupakan hubungan antar sub kriteria pada *cluster* berbeda.

Tahapan ANP (Modul ANP, 2018):

1. Menyusun Struktur Masalah dan Mengembangkan Model Keterkaitan.

Pada tahap ini dilakukan penentuan tujuan atau *goal*, kriteria, sub kriteria dan juga alternatif pilihan Apabila terdapat sub kriteria yang setara atau sejenis maka akan dikelompokkan dalam satu *cluster* atau kriteria yang sama.

2. Membentuk Matriks Perbandingan Berpasangan.

Pada tahap ini dilakukan pembobotan yang dapat dilakukan dengan beberapa metode yaitu dengan menentukan bobot secara sembarang, menentukan urutan kriteria dengan skala interval atau dengan perbandingan berpasangan yang membandingkan alternatif satu dengan lainnya. Skala yang digunakan pada ANP yaitu skala Saaty dimana perbandingan ditransformasikan dalam bentuk matriks dan dilakukan secara diskusi langsung ataupun melalui kuisioner yang dinilai oleh *expert*.

Tabel 2.1 Pemberian Nilai Pada Perbandingan Berpasangan

Skala	Definisi	Penjelasan
1	Sama besar pengaruhnya	Kedua faktor mempunyai pengaruh yang sama
3	Sedikit lebih besar Pengaruhnya	Penilaian salah satu faktor sedikit lebih berpihak dibandingkan pasangannya

5	Salah satu faktor lebih besar pengaruhnya	Penilaian salah satu faktor lebih kuat dibandingkan faktor pasangannya
7	Salah satu faktor sangat lebih besar pengaruhnya	Suatu faktor lebih kuat dan dominasinya terlihat dibandingkan pasangannya
9	Salah satu faktor mutlak lebih besar pengaruhnya	Sangat jelas bahwa suatu faktor amat sangat berpengaruh dibandingkan pasangannya
2,4,6,8	Nilai tengah sebagai kompromi di antara dua penilaian yang berdekatan	Diberikan bila terdapat keraguan diantara dua penilaian yang berdekatan
Kebalikan $a_{ij} = 1/a_{ji}$	Jika untuk aktivitas i mendapat satu angka dibandingkan dengan aktivitas j , maka j mempunyai nilai kebalikannya dibandingkan dengan i	

Nilai a_{ij} adalah nilai perbandingan elemen A_i terhadap elemen A_j yang menyatakan hubungan:

- Seberapa jauh tingkat kepentingan A_i bila dibandingkan dengan A_j , atau
- Seberapa banyak kontribusi A_i terhadap kriteria pembanding dibandingkan dengan A_j , atau
- Seberapa banyak sifat kriteria pembanding terdapat pada A_i dibandingkan A_j , atau seberapa jauh dominasi A_i dibandingkan A_j

Bila diketahui nilai a_{ij} maka secara teoritis nilai $a_{ji} = 1/a_{ij}$. Sedangkan nilai a_{ij} dalam situasi $i = j$ adalah mutlak. Nilai numerik yang dikenakan untuk perbandingan diperoleh dari skala perbandingan yang dibuat oleh Saaty. Permasalahan yang sering terjadi dalam langkah perbandingan berpasangan adalah nilai konsistensi saat melakukan pengambilan data pada *expert*. Karena, terdapat aturan dari nilai maksimal dalam nilai konsistensi atau rasio konsistensi, yaitu 0,10 (Saaty, 2008)

Ketika rasio konsistensi melebihi batas, maka perlu adanya penilaian ulang terhadap perbandingan pasangan tersebut.

3. Membuat Supermatriks

Pada tahap ini terdapat matriks dengan skala rasio yang merepresentasikan perbandingan setiap elemen. Skala rasio menunjukkan perbandingan kepentingan antara elemen didalam sebuah kriteria dengan elemen pada kriteria lainnya (*outer dependence*) atau dalam elemen pada kriteria yang sama (*inner dependence*). Elemen yang tidak memberikan pengaruh pada elemen lain akan memberikan nilai nol. Matriks hasil perbandingan berpasangan direpresentasikan kedalam bentuk vertikal dan horizontal dan berbentuk matriks yang bersifat *stochastic* yang disebut sebagai supermatriks.

Tabel 2.2 Matriks Perbandingan Berpasangan

c	A_1	A_2	ooo	A_n
A_1	A_{11}	A_{12}	ooo	A_{1n}
A_2	A_{21}	A_{22}	ooo	A_{2n}
ooo	o	o	ooo	A_{3n}
A_n	A_{n3}	A_{n2}	ooo	A_{nn}

Supermatriks terdiri dari 3 (tiga) tahap yaitu:

- Tahap supermatriks tanpa bobot (*unweighted supermatrix*).
Merupakan supermatriks yang asli dari *eigenvector-eigenvector* kolom diperoleh dari matriks perbandingan pasangan dari elemen- elemen.
- Tahap supermatriks terbobot (*weighted supermatrix*).

Merupakan supermatriks yang diperoleh dengan mengalikan semua elemen di dalam komponen dari *unweighted supermatrix* dengan bobot *cluster* yang sesuai sehingga setiap kolom pada *weighted supermatrix* memiliki jumlah 1.

c. Tahap supermatriks batas (*limiting supermatrix*).

Merupakan supermatriks yang diperoleh dengan menaikkan bobot dari *weighted supermatrix*. Menaikan bobot tersebut dengan cara mengalikan supermatriks itu dengan dirinya sendiri sampai beberapa kali. Ketika bobot pada setiap kolom memiliki nilai yang sama, maka *limit matrix* telah stabil dan proses perkalian matriks dihentikan.

2.2 Kajian Induktif

Kajian induktif adalah penarikan kesimpulan dari penelitian – penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dimana penelitian tersebut berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Kajian induktif tersebut juga penulis jadikan acuan untuk penelitian ini dalam hal pemilihan metode yang sesuai dengan studi kasus yang ada.

Tabel 2.3 Referensi Jurnal

No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
1	<i>Supplier Relationship Management: A Case Study in the Context of Health Care</i>	Tobias Mettler and Peter Rohner (2009)	Interview expert dan observasi rumah sakit	Hasil analisis dari studi kasus yang diberikan yaitu penerapan SRM kebanyakan didorong oleh penghematan biaya dan efisiensi dan perbaikan kualitas. Bertukar informasi mengenai produk dan pemasok oleh departemen

No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
				<p><i>purchasing</i> merupakan langkah awal dari aspek SRM pada rumah sakit ini. Ketersediaan informasi produk yang komprehensif dan <i>up-to-date</i> pasti dapat meningkatkan daya tawar dari Departemen <i>purchasing</i> rumah sakit. Selain itu menggunakan teknologi web dan perbaikan prosedur tentang pemesanan melalui rumah dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas.</p>
2	Analisis Pengaruh Kualitas Hubungan Pemasok dengan Perusahaan Terhadap Kinerja Rantai Pasokan (Studi Empirik pada Pemasok	Ronald Alfianto (2015)	<i>Structural Equation Model (SEM)</i>	Hasil dari pengolahan data yaitu pengaruh langsung komunikasi terhadap kinerja rantai pasokan adalah 0,241; pengaruh tidak langsung dari komunikasi adalah 0,403; dan pengaruh total dari komunikasi

No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
	Bahan Baku di PT Jamu Jago)			adalah 0,644. Sedangkan pengaruh langsung dari kepercayaan yaitu 0,077, pengaruh tidak langsung kepercayaan yaitu 0,256; dan pengaruh total dari kepercayaan 0,333. Berdasarkan hal tersebut faktor komunikasi mempunyai pengaruh lebih tinggi terhadap peningkatan kinerja rantai pasok dibanding faktor kepercayaan.
3	Peran Relasi Antara Perusahaan dan Pemasok Dalam Proses Pembelian Bahan Baku Di Bisnis Kecil	Maria Pampa Kumalaningrum (2012)	<i>Analysis Moment Structural (AMOS) atau Structural Equation Modelling (SEM)</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa kespesifikasian pembeli berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap relasi antara perusahaan dan pemasok dengan koefisien sebesar 1, 8 dan p value sebesar 0, 038. Relasi antara

No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
				perusahaan dan pemasok dalam penelitian ini juga terbukti berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan dengan koefisien sebesar 0,678 dan p value sebesar 0,003.
4	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Hubungan Pemasok dan Pembeli Serta Dampaknya Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Bisnis Skala Mikro Penyedia Makanan dan Minuman Di Kawasan UNDIP Tembalang	Anitya Pinasthika Pramudita dan Bambang Munas Dwiyanto (2017)	analisis regresi berganda (<i>Multiple regresional analysis</i>) dengan program SPSS	Variabel-variabel independen yang memiliki pengaruh terhadap variabel intervening dari yang tertinggi hingga terendah yaitu variabel process integration (0,546), long term relationship (0,330) dan process integration (0,136). Sedangkan pengaruh variabel intervening yaitu kinerja hubungan pemasok dan pembeli ke variabel dependen yaitu keunggulan bersaing memberi

No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
				<p>pengaruh sebesar (0,826). Dari analisis yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa keunggulan bersaing pada bisnis dapat terwujud karena kinerja hubungan pemasok dan pembeli sudah berjalan secara optimal yang terwujud dengan pemasok yang dapat memenuhi pesanan tepat waktu , biaya yang dikeluarkan oleh bisnis cenderung lebih efisien, kualitas aktivitas bisnis meningkat.</p>
5	<i>Supplier Relationship Management: relationship between adopted practices and performance in the auto parts supply chain</i>	Wilson de Castro Hilsdorf dan Carlos Alberto Colonna Romano	<i>Linear Regression Analysis</i>	<p>Dari hasil penelitian didapatkan nilai r indeks Pearson = 0,631 sehingga hipotesis H1 yang dirumuskan untuk penelitian ini dapat diterima, yaitu melakukan praktik Manajemen Hubungan</p>



No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
				Pemasok secara positif terkait dengan kinerja kualitas dan pengiriman dari pemasok produsen suku cadang otomotif
6	<i>Supply Chain Management dan Kinerja Perusahaan</i>	Widarto Rachbini (2016)	<i>Structural Equation Modelling (SEM)</i>	Penilaian responden tentang kategori <i>supply chain management</i> adalah sedang atau netral, yaitu rata-rata nilai variabel <i>information sharing, long term relations,</i> dan <i>cooperation</i> antara 2.61 – 3.40. Kecuali variabel <i>process integration</i> dengan kategori baik atau setuju yaitu antara 3.41 – 4.20. Perusahaan harus mempertahankan kembali <i>information sharing</i> , sebagai dasar dalam pelaksanaan <i>supply chain management</i> , kemudian <i>cooperation</i> yang merupakan



No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
				<p>alternatif terbaik dalam melakukan <i>supply chain management</i> yang optimal dan process integration sebagai penggabungan semua aktivitas yang ada di sepanjang <i>supply chain management</i> perusahaan. Tetapi dapat mengabaikan kegiatan <i>long term relations</i>, sehingga apabila kesemuanya itu diterapkan pada perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan.</p>
7	<i>Analysis of Supplier Relationship Management Model Using AHP</i>	Saminathan M.V dan Hemamala K.	<i>Analytic Hierarchy Process (AHP)</i>	<p>Dari hasil perhitungan, skor total pemasok adalah Perusahaan A 87.84; Perusahaan B 96.36; Perusahaan C 92.5; Perusahaan D 90.39; Perusahaan E 83,79. Terlihat bahwa perusahaan B adalah pemasok yang sangat</p>



No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
				<p>baik dengan begitu ditempatkan sebagai <i>Green Supplier</i>. Perusahaan E memiliki skor terendah sehingga harus memulai program untuk meningkatkan hubungan keseluruhan dan metode yang akan dijalankan kedepannya dalam organisasi.</p>
8	<p>Pemilihan Pemasok dengan Metode <i>Analytic Network Process</i> (ANP): Studi Kasus di PT. AI</p>	<p>Yogi Wibisono dan Kristi D. A. Gondo</p>	<p><i>Analytic Network Process</i> (ANP)</p>	<p>Kualitas, harga, pelayanan, dan distribusi dipandang memiliki dampak terhadap kepuasan klien PT. AI. Tiga elemen utama yang mempunyai dampak terbesar terhadap pemilihan pemasok adalah tingkat harga, umur pakai, dan performansi. Pemasok X memiliki nilai bobot keseluruhan paling tinggi dibandingkan</p>

No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
				dengan pemasok lainnya. Pemasok X unggul pada kriteria kualitas, tetapi kalah bersaing pada kriteria harga dibandingkan dengan pemasok Y. Karena pemasok X secara keseluruhan mempunyai nilai bobot yang paling tinggi, perusahaan akan membeli perangkat keras dari pemasok X untuk klien yang sedang ditanganinya.
9	Pemilihan <i>Supplier</i> Menggunakan Metode <i>Analytic Network Process</i> (ANP) di PT. Harvita Tisi Mulia Semarang	Febriarto Adhi Wiwoho	<i>Analytic Network Process</i> (ANP)	Hasil dari penerapan metode <i>Analytic Network Process</i> di PT. Harvita Tisi Mulia Semarang didapatkan bahwa PT. Garuda Jaya Sumber Indah menjadi <i>supplier</i> prioritas dengan bobot (0,0507) dan yang menjadi kriteria yang utama adalah harga dengan bobot (0,35).

No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
10	Penentuan <i>Supplier</i> Resin Dengan Menggunakan <i>Analytical Network Process</i>	Septian Ricky Adi Pratama, Dwi Irianing Handayani, dan Yustina Suhandini	<i>Analytic Network Process</i> (ANP)	Urutan <i>Supplier</i> resin yang terpilih berdasarkan penilaian dari pengambilan keputusan dengan metode ANP adalah <i>supplier</i> PT. PAI menduduki peringkat pertama diikuti PT DOVER ketiga PT ARUKI dan berikutnya AICA. Pemihan ini bedasarkan keunggulan kualitas dari AICA diama walaupun harga resin dari PT. DOVER lebih murah dibandingkan yang lain tapi sesuai hasil kuesoner dari para ahli / <i>Expert</i> kualitaslah yang penting demi untuk menghasilkan produk <i>Paricle board</i> yang sesuai standar yang sudah ditetapkan perusahaan.



No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
11	Penggunaan Metode <i>Analytic Network Process</i> (ANP) dalam Pemilihan <i>Supplier</i> Bahan Baku Kertas pada PT Mangle Panglipur	Alfian , Ignatius A. Sandy, dan Hanif Fathurahman (2013)	<i>Analytic Network Process</i> (ANP)	Berdasarkan bobot yang didapatkan bahwa CV Karya Jaya merupakan <i>supplier</i> kertas terbaik bagi PT Mangle Panglipur. Hal ini ditunjukkan dari nilai bobot terbesar yang dimiliki oleh CV Karya Jaya dibandingkan <i>supplier-supplier</i> lainnya. Dapat diketahui bahwa pihak Mangle Panglipur sangat menitikberatkan hal ketebalan kertas dalam memilih <i>supplier</i> . Hal terpenting kedua yang diperhatikan ketika memilih <i>supplier</i> adalah tingkat harga kertas yang diberikan.
12	<i>Analytic Network Process</i> (ANP) in <i>Supplier Selection: A Case Study in Textile Sector</i>	Karahan KARA, Nilay KOLEOGLU dan Pınar GÜROL (2016)	<i>Analytic Network Process</i> (ANP)	<i>Supplier</i> 3 merupakan <i>supplier</i> yang memenuhi syarat paling dasar dan syarat kinerja yang bagus. <i>Supplier</i> 1 memenuhi



No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
				<p>persyaratan layanan yang paling menarik. Namun, perbandingan berpasangan antara kriteria utama menunjukkan bahwa kriteria utama persyaratan dasar dan persyaratan kinerja yang bagus lebih signifikan daripada kriteria utama persyaratan layanan yang menarik, sehingga dapat disimpulkan bahwa <i>supplier</i> 3 menjadi pemasok yang tepat pada perusahaan ini.</p>
13	<i>Supplier Selection in Hospitality Industry Using ANP</i>	Emrah dan Kabadayi (2015)	Onder Nihan <i>Analytic Network Process</i> (ANP)	<p>Hasilnya dari penelitian ini adalah kepatuhan terhadap standar pengiriman, pengalaman berkualitas dengan pemasok, kemampuan untuk memenuhi tanggal jatuh tempo</p>



No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
				pengiriman adalah kriteria yang paling penting dalam proses pemilihan pemasok hotel.
14	<i>Supplier Selection in Supply Chain Management by Using ANP and Fuzzy TOPSIS</i>	Ali A. Yahya Tabar dan Hadi Charkhgard (2012)	<i>Fuzzy TOPSIS dan Analytic Network Process (ANP)</i>	Hasil dari penelitian ini setelah menggunakan metode fuzzy TOPSIS dan ANP didapatkan bahwa nilai CC1 (<i>supplier state</i>), CC2 (<i>delivery capability</i>) dan CC3 (<i>other</i>) masing-masing sama dengan 0.61255, 0.60923 dan 0.54142. Dengan demikian, pemasok yang paling tepat diantara 3 pemasok adalah pemasok S1
15	<i>ANP and Ratings Model Applied To Supplier Selection Problem</i>	Amanda Cecília S. da Silva, Leila Paula A. S. Nascimento, Joana Ramos Ribeiro dan Mischel Carmen N.	<i>Analytic Network Process (ANP) with Ratings</i>	Elemen MS, ACT dan Q merupakan prioritas tertinggi dalam Clusters Capability, Green Competencies dan Performance. Dalam Cluster Capability, prioritas

No	Judul	Penulis	Metode	Hasil
		Belderrain (2009)		tertinggi diberikan ke elemen MS dan TC. Pada Cluster Green Competencies, bobot elemen paling tinggi yaitu pada ACT dan WC. Kemudian pada Cluster Performance elemen tertinggi ada pada Q dan P sehingga relevan untuk proses pemilihan pemasok.
16	Analisis Pengukuran Kinerja <i>Supplier</i> Restoran Omah Kecebong menggunakan metode <i>Analytical Network Process</i> (ANP)	Shafira Ardelia (2020)	<i>Analytical Network Process</i> (ANP)	Hasil dari penelitian ini adalah nilai dari indikator manakah yang berpengaruh dan mana yang kurang berpengaruh pada kerjasama Restoran Omah Kecebong dengan para <i>suppliernya</i> .

Berdasarkan dari kajian induktif yang telah dilakukan pada beberapa jurnal terkait, maka peneliti melakukan penelitian terkait *supplier relationship management* dengan memperhatikan indikator-indikator dari restoran tersebut yang kemudian akan diolah menggunakan metode ANP untuk melihat indikator manakah yang paling berpengaruh dan indikator manakah yang kurang berpengaruh pada manajemen hubungan perusahaan dengan pemasok sehingga kedepannya restoran dapat memiliki

kerjasama yang lebih baik dan memperbaiki hal yang dirasa kurang. Pada jurnal-jurnal diatas metode ANP seringnya digunakan untuk memilih *supplier* mana yang akan digunakan pada perusahaan. Perbedaanya pada penelitian ini metode ANP digunakan untuk melihat kinerja para *supplier* sehingga mengetahui bagian apa yang dirasa kurang atau bagian mana yang dirasa sudah cukup dalam menjalankan kerjasama dengan *supplier-supplier* yang sudah ada.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek pada penelitian ini yaitu *supplier-supplier* yang bekerjasama dengan Restoran Omah Kecebong. Terdapat total *supplier* sebanyak 8 *supplier*.

3.2 Metode Pengumpulan Data

3.2.1 Data Primer

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk mengetahui secara langsung informasi dari responden atau pihak terkait pada perusahaan tersebut. Data yang dikumpulkan melalui wawancara dengan pemilik dan bagian yang berhubungan langsung dengan para *supplier* tentang profil usaha dan standar kualitas dari masing-masing indikator yang sudah ditetapkan sebelumnya.

2. Observasi

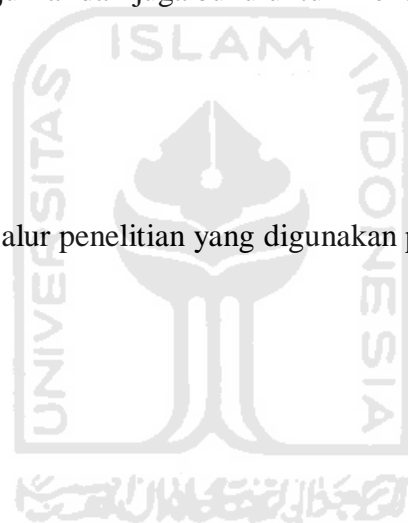
Observasi dilakukan langsung oleh peneliti untuk melihat kondisi dari restoran tersebut secara langsung. Observasi dilakukan dengan tujuan untuk melihat tentang permasalahan yang ada dan mewawancarai pemilik dan bagian yang berhubungan langsung dengan para *supplier*.

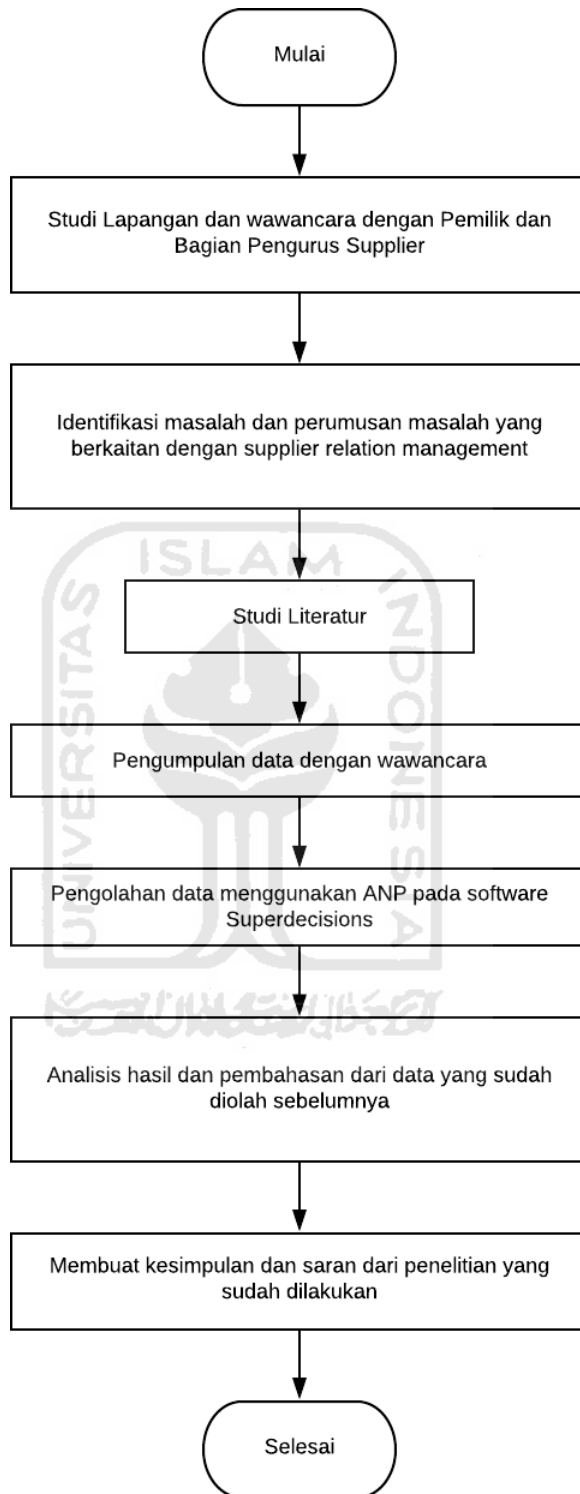
3.2.2 Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung yang didapatkan melalui studi literatur, jurnal dan juga buku untuk menunjang penelitian tersebut.

3.3 Alur Penelitian

Berikut ini merupakan alur penelitian yang digunakan pada penelitian ini





Gambar 3.2 Diagram Alir Penelitian

Berdasarkan diagram alir diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Langkah awal yaitu melakukan studi lapangan dimana peneliti mengobservasi ke tempat penelitian melihat kondisi lapangan dan melakukan wawancara dengan pemilik dan bagian yang berhubungan langsung dengan para *supplier*.
2. Kemudian dari hasil wawancara, peneliti mengidentifikasi masalah pada perusahaan dan juga merumuskan masalah yang berkaitan dengan SRM.
3. Selanjutnya peneliti melakukan studi literatur melalui buku, jurnal-jurnal dan penelitian terdahulu untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan penelitian ini.
4. Pengumpulan data untuk penelitian ini melalui wawancara kembali dengan bagian yang berhubungan langsung dengan para *supplier* untuk mengetahui standar kualitas yang telah ada pada perusahaan tersebut.
5. Kemudian melakukan pengolahan data menggunakan metode ANP pada *software Superdecisions*.
6. Setelah didapatkan hasil dari pengolahan data, peneliti melakukan analisis dari hasil pengolahan data dan melakukan pembahasan mengenai hasil tersebut.
7. Selanjutnya peneliti dapat memberikan kesimpulan dan juga saran berkaitan dengan penelitian yang telah dilakukan.

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA



4.1 Pengumpulan Data

4.1.1 Profil Perusahaan

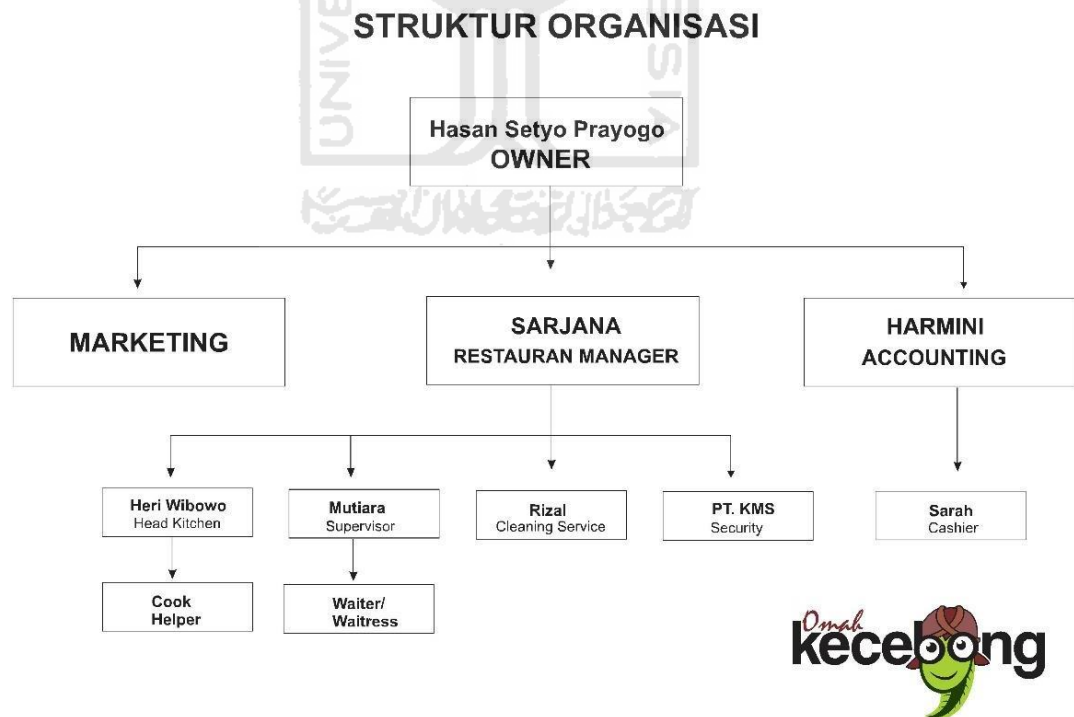
Omah kecebong merupakan usaha yang dibangun oleh Hasan S Prayogo. Usaha ini didirikan pada tahun 2014 di Dusun Sendari, Tirtoadi, Mlati, Sleman dengan *tagline* jelajah desa, belajar dengan alam dan melestarikan budaya. Omah kecebong memiliki filosofi segala sesuatu termasuk manusia berproses menuju kesempurnaan, dan katak dapat merepresentasikan proses metamorfosis yang sempurna. Kecebong menjadi salah satu tahapan penting pada metamorfosis katak karena telah lolos seleksi alam untuk menjadi kata yang sempurna sehingga omah kecebong diharapkan menjadi salah satu proses kesempurnaan pada kehidupan pemilik.

Berawal dari keinginan mengembangkan usaha tanaman hortikultura dan guesthouse yang saat itu terdiri dari 5 kamar dengan kapasitas 20 orang. Terdapat beberapa tipe penginapan yang ditawarkan yaitu omah bamboe, omah gladak, omah

lawas dan omah antik. Fasilitas yang diberikan pada para penghuni kamar juga sudah sangat disesioakan dengan kebutuhan penginapan pada umumnya yaitu AC, hot water, dan WiFi.

Terdapat beberapa kegiatan yang dapat dinikmati pengunjung pada omah kecebong ini diantaranya tentang pertanian yaitu tanaman hortikultura dan juga tentang persawahan yaitu membajak sawah dengan cara tradisional dan juga kegiatan bercocok tanam. Selain itu juga terdapat kegiatan yang berhubungan dengan kebudayaan tradisional yaitu adanya kesenian gamelan dan membatik. Kegiatan jelajah alam juga dapat dilakukan dengan menggunakan sepeda maupun gerobak sapi. Omah kecebong juga menyediakan fasilitas outbound dan gathering. Terdapat juga fasilitas restoran yang disediakan oleh omah kecebong. Restoran tersebut menyediakan citarasa lokal yang dapat dinikmati oleh pengunjungnya.

4.1.2 Struktur Organisasi



Gambar 4.3 Struktur Organisasi

4.1.3 Penentuan Kriteria dan Sub Kriteria

Setelah melakukan wawancara dengan *expert* didapatkan kriteria dan juga subkriteria pada restoran omah kecebong untuk menilai para *supplier* sebagai berikut

Tabel 4.4 Kriteria dan Sub Kriteria

Kriteria	Sub Kriteria
<i>Performance</i> (metode garvin)	Masa berlaku barang (<i>expert</i>)
	Kesegaran bahan (<i>expert</i>)
	Kebersihan barang / bahan (<i>expert</i>)
Harga (Wiwoho, 2017)	Diskon (Wiwoho, 2017)
	Kesesuaian harga (<i>expert</i>)
	Kemudahan pembayaran (<i>expert</i>)
<i>Serviceability</i> (metode garvin)	Kemudahan akses komunikasi (Wiwoho, 2017)
	Kemudahan waktu layanan (<i>expert</i>)
	Garansi (<i>expert</i>)
<i>Reliability</i> (metode garvin)	Barang / bahan yang dikirim sesuai pesanan (<i>expert</i>)
	Barang / bahan yang dikirim sesuai dengan yang dijanjikan (<i>expert</i>)
Distribusi (Wiwoho, 2017)	Ketepatan waktu pengiriman (Wiwoho, 2017)
	Kecepatan waktu pengiriman (<i>expert</i>)
	Ketersediaan barang / bahan (<i>expert</i>)

4.1.4 Hubungan Antar Sub Kriteria

Terdapat 3 hubungan pada jaringan ANP yaitu *inner dependence*, *outer dependence*, dan *feedback*. *Inner dependence* merupakan hubungan antar sub kriteria pada satu *cluster*. *Outer dependence* merupakan hubungan antar sub kriteria tetapi dengan *cluster* berbeda. *Feedback* merupakan hubungan antar sub kriteria yang saling mempengaruhi.

1. Hubungan *Inner Dependence*

Berikut merupakan tabel hubungan *inner dependence*

Tabel 4.5 Hubungan *Inner Dependence*

No	Sub Kriteria	Hubungan <i>Inner Dependence</i>
1	Diskon	Kesesuaian harga
2	Ketersediaan Bahan / Barang	Ketepatan waktu pengiriman Kecepatan waktu pengiriman
3	Kecepatan waktu pengiriman	Ketepatan waktu pengiriman

2. Hubungan *Outer Dependence*

Berikut merupakan tabel hubungan *outer dependence*

Tabel 4.6 Hubungan *Outer Dependence*

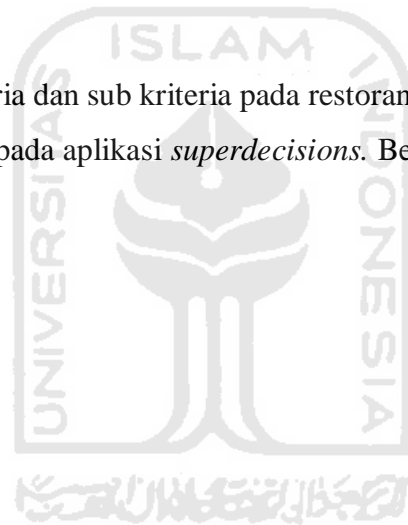
No	Sub Kriteria	Hubungan <i>Outer Dependence</i>
1	Masa berlaku barang	Adanya garansi
2	Kesegaran bahan	Adanya garansi
3	Diskon	Kesesuaian harga Diskon Kemudahan pembayaran
4	Kemudahan akses komunikasi	Barang / bahan yang dikirim sesuai pesanan Ketepatan waktu pengiriman

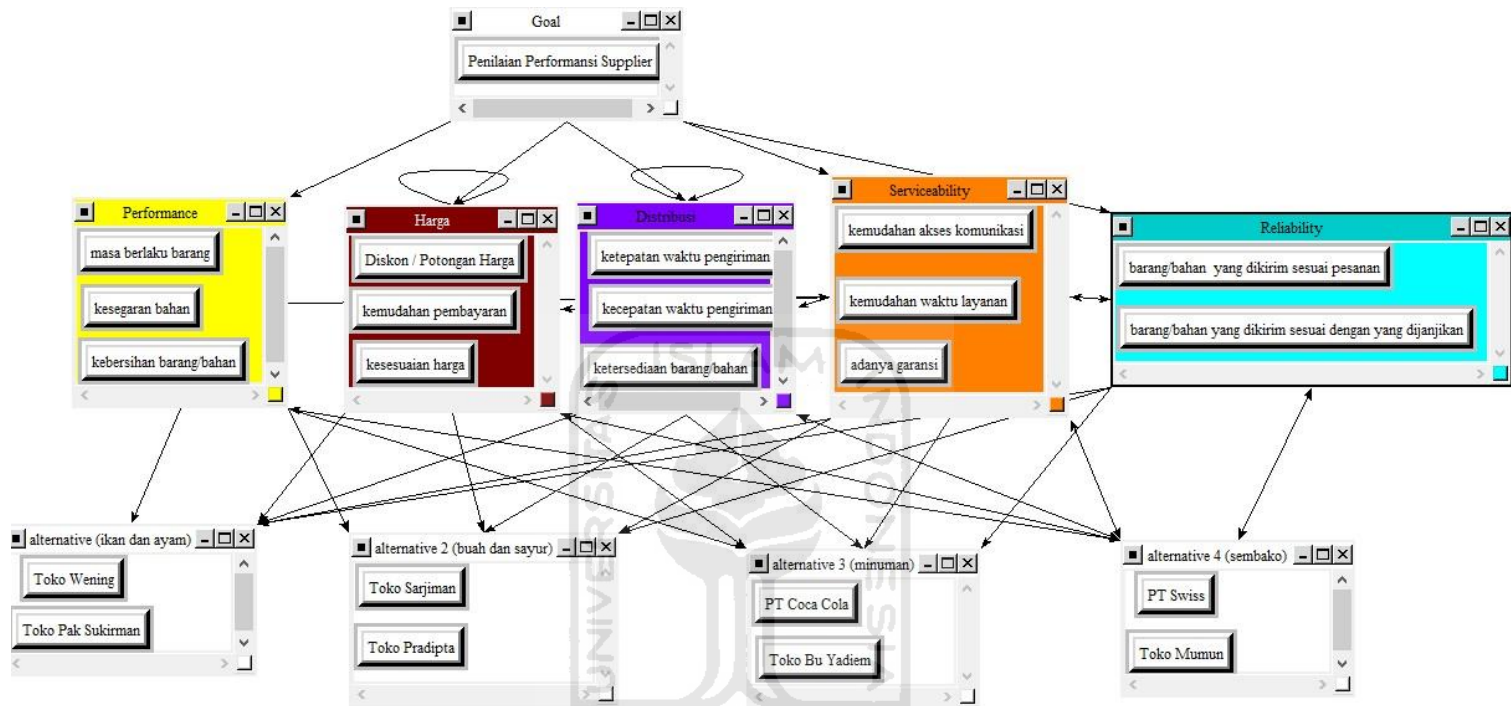
No	Sub Kriteria	Hubungan <i>Outer Dependence</i>
5	Barang / bahan yang dikirim sesuai pesanan	Adanya garansi
6	Barang / bahan yang dikirim sesuai dengan yang dijanjikan	Adanya garansi

4.2 Pengolahan Data

4.2.1 Model ANP

Setelah menentukan kriteria dan sub kriteria pada restoran maka langkah selanjutnya membuat model jaringan pada aplikasi *superdecisions*. Berikut merupakan model ANP pada *superdecisions*





Gambar 4.4 Model ANP

4.2.2 Matriks Perbandingan Berpasangan

Setelah membuat model ANP maka dilakukan matriks perbandingan berpasangan. Matriks perbandingan berpasangan dilakukan untuk menilai tingkat pengaruh antar kriteria maupun subkriteria. Pada langkah ini penilaian matriks perbandingan berpasangan dilakukan oleh seorang expert dari restoran omah kecebong yang berhubungan langsung dengan para *supplier*. Kuisisioner matriks perbandingan berpasangan yang dinilai oleh expert merupakan kuisisioner yang tertera pada aplikasi *superdecisions* sehingga sudah sesuai dengan kriteria dan subkriteria yang telah ditentukan sebelumnya. Penilaian kuisisioner tersebut menggunakan skala 1-9 seperti yang sudah tertera pada tabel 1 bab II.

4.2.3 Membuat Supermatriks

Setelah melakukan perbandingan berpasangan selanjutnya akan terbentuk supermatriks dengan otomatis pada *superdecisions*. Terdapat 3 tahap *supermatriks* yaitu *unweighted supermatrix*, *weighted supermatrix*, dan *limiting supermatrix*.

1. *Unweighted Supermatrix*

Pada *unweighted supermatrix* berisi nilai *eigen vector* dari masing-masing sub-kriteria dimana nilai tersebut didapatkan dari hasil perbandingan berpasangan pada *superdecisions*.

2. *Weighted Supermatrix*

Pada *weighted supermatrix* berisi nilai hasil perkalian antara *unweighted supermatrix* dengan bobot *cluster*. Bobot *cluster* dapat dilihat pada tabel sebagai berikut

Tabel 4.7 *Cluster Matrix*

	Alternative	Distribusi	Goal	Harga	Performance	Reliability	Serviceability
Alternative	0.000000	0.500000	0.000000	0.500000	0.500000	0.500000	0.250000
Distribusi	0.111711	0.500000	0.200000	0.000000	0.000000	0.000000	0.250000
Goal	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Harga	0.258101	0.000000	0.200000	0.500000	0.000000	0.000000	0.250000
Performance	0.101893	0.000000	0.200000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Reliability	0.158422	0.000000	0.200000	0.000000	0.000000	0.000000	0.250000
Serviceability	0.369873	0.000000	0.200000	0.000000	0.500000	0.500000	0.000000

3. *Limiting Supermatrix*

Pada *limiting supermatrix* berisi nilai dari *weighted supermatrix* yang dikalikan dengan nilainya sendiri sampai beberapa kali hingga bobot pada setiap kolom memiliki nilai yang sama. Ketika nilai bobot setiap kolom sudah sama maka *limit matrix* telah stabil atau seimbang.

4.2.4 Penentuan Prioritas

Penentuan prioritas merupakan tahap terakhir dalam ANP. Terdapat nilai limiting dan *normalized by cluster* pada penentuan ini. Berikut merupakan hasil ranking atau prioritas dari subkriteria yang ada di restoran omah kecebong

Tabel 4.8 Ranking Sub Kriteria

	Normalized By Cluster	Limiting	Rank
adanya garansi	0.43308	0.084589	1
kesesuaian harga	0.40264	0.061411	2
kemudahan akses komunikasi	0.28346	0.055365	3
kemudahan waktu layanan	0.28346	0.055365	4
barang/bahan yang dikirim sesuai pesanan	0.58144	0.049411	5
kemudahan pembayaran	0.29868	0.045555	6
Diskon / Potongan Harga	0.29868	0.045555	7
ketepatan waktu pengiriman	0.53786	0.038924	8
barang/bahan yang dikirim sesuai dengan yang dijanjikan	0.41856	0.035570	9

	Normalized By Cluster	Limiting	Rank
kebersihan barang/bahan	0.50000	0.022878	10
ketersediaan barang/bahan	0.23107	0.016722	11
kecepatan waktu pengiriman	0.23107	0.016722	12
masa berlaku barang	0.30210	0.013823	13
kesegaran bahan	0.19790	0.009055	14

Berdasarkan pembobotan kriteria atau *cluster matrix* didapatkan urutan kriteria yang ada di restoran omah kecebong sebagai berikut

Tabel 4.9 Ranking Kriteria

Kriteria	Bobot	Rank
<i>Serviceability</i>	0.369873	1
Harga	0.258101	2
<i>Reliability</i>	0.158422	3
Distribusi	0.111711	4
<i>Performance</i>	0.101893	5

Berikut merupakan hasil ranking atau prioritas pada alternatif *supplier* yang ada di restoran omah kecebong

Tabel 4.10 Ranking *Supplier*

	Name	Normalized By Cluster	Limiting
<i>Supplier alternative 1</i>	Toko Pak Sukirman	0.46973	0.071693
	Toko Wening	0.53027	0.080934
<i>Supplier alternative 2</i>	Toko Pradipta	0.74774	0.114126
	Toko Sarjiman	0.25226	0.038501
<i>Supplier alternative 3</i>	PT Coca Cola	0.55601	0.090271

	Name	Normalized By Cluster	Limiting
	Toko Bu Yadiem	0.44399	0.072084
<i>Supplier alternative 4</i>	PT Swiss	0.56103	0.091085
	Toko Mumun	0.43897	0.071269



BAB V

PEMBAHASAN

5.1 Analisis Kriteria dan Sub Kriteria

Pada restoran omah kecebong terdapat 5 kriteria yang didapatkan yaitu *performance*, harga, *serviceability*, *reliability*, dan distribusi. Pada 5 kriteria tersebut terdapat 14 subkriteria yang sudah disetujui oleh expert. Terdapat 3 sub kriteria pada *performance* yaitu masa berlaku barang dimana hal ini berlaku untuk barang-barang kemasan seperti minuman kemasan, kesegaran bahan berlaku untuk bahan-bahan masan dan kebersihan barang atau bahan. Kemudian pada kriteria harga terdapat 3 sub kriteria diantaranya diskon atau potongan harga, kesesuaian harga yaitu harga tersebut apakah sesuai dengan kualitas yang ditawarkan, dan adanya kemudahan atau cara pembayaran.

Selanjutnya terdapat 3 sub kriteria pada *serviceability* yaitu kemudahan akses komunikasi guna kemudahan dalam pemesanan maupun konfirmasi, kemudahan waktu layanan dimana dalam pemesanan tersebut bisa flexible atau kapan saja, dan garansi apabila terdapat bahan/barang yang dikirimkan tetapi tidak sesuai. Pada *reliability* terdapat 2 subkriteria yaitu barang atau bahan yang dikirim sesuai dengan pesanan dan

barang atau bahan yang dikirim sesuai dengan yang dijanjikan. Selanjutnya untuk distribusi terdapat 3 sub kriteria diantaranya yaitu ketepatan waktu pengiriman, kecepatan waktu pengiriman dan ketersediaan barang atau bahan.

5.2 Analisis Model Jaringan ANP

Model jaringan ANP dibuat setelah mengetahui kriteria dan sub kriteria. Model jaringan dibuat pada *software superdecisions*. Pada model jaringan ANP terdapat goal atau tujuan yaitu penilaian kinerja dari *supplier* kemudian terdapat 5 kriteria dan 14 sub kriteria selanjutnya terdapat alternatif *supplier-supplier* sebanyak 10 *supplier* yang sudah lama bekerjasama dengan restoran omah kecebong. Terdapat juga hubungan pengaruh dalam model tersebut yaitu *inner dependence*, *outer dependence* dan *feedback*. Model jaringan ANP dapat dilihat pada gambar 4.2.

5.3 Analisis Hasil Bobot Kriteria

Hasil nilai bobot kriteria didapatkan dari *cluster matrix* pada *superdecisions*. Terlihat pada tabel 4.6 nilai tertinggi didapat pada kriteria *serviceability* yaitu 0.369873 yang artinya kriteria tersebut memiliki tingkat kepentingan yang paling tinggi dalam kriteria penentuan kinerja *supplier* restoran omah kecebong. Kemudian nilai tertinggi kedua terdapat kriteria harga dengan nilai 0.258101. Kriteria *reliability* terdapat di urutan ketiga dengan nilai 0.158422. Selanjutnya pada urutan keempat terdapat kriteria distribusi dengan nilai 0.111711 dan urutan terakhir pada kriteria *performance* dengan nilai 0.101893.

5.4 Analisis Hasil Bobot Sub Kriteria

Berdasarkan bobot limiting yang terdapat pada tabel 4.5 urutan paling tinggi terdapat pada sub kriteria garansi dengan nilai 0.084589. Sub kriteria kesesuaian harga terdapat

pada urutan kedua dengan nilai 0.061411. Selanjutnya terdapat sub kriteria kemudahan akses komunikasi dan kemudahan waktu layanan dengan nilai yang sama yaitu 0.055365. Sub kriteria barang/bahan yang dikirim sesuai pesanan terdapat pada urutan berikutnya dengan nilai 0.049411. Kemudian terdapat sub kriteria kemudahan pembayaran dan diskon dengan nilai yang sama yaitu 0.045555. Selanjutnya terdapat sub kriteria ketepatan waktu pengiriman dengan nilai 0.038924. Barang/bahan yang dikirim sesuai dengan yang dijanjikan merupakan sub kriteria pada urutan selanjutnya dengan nilai 0.035570. Pada urutan 10 dan 11 terdapat sub kriteria kebersihan barang/bahan dan ketersediaan barang/bahan dengan nilai 0.022878 dan 0.016722. Kecepatan waktu pengiriman terdapat pada urutan berikutnya dengan nilai 0.016722. Urutan terakhir terdapat sub kriteria kesegaran bahan dengan nilai 0.009055. Hal ini menunjukkan bahwa sub kriteria garansi memiliki tingkat kepentingan tertinggi dalam penilaian kinerja *supplier* yang ada di restoran omah kecebong.

5.5 Analisis Hasil Bobot Alternatif

Berdasarkan pengolahan data pada *superdecisions* didapatkan bahwa nilai tertinggi pada *supplier alternative 1* (kategori ikan dan ayam) adalah Toko Wening dengan bobot 0.080934. Kemudian nilai tertinggi pada *supplier alternative 2* (kategori buah dan sayur) terdapat pada Toko Pradipta dengan bobot 0.114126. Selanjutnya nilai tertinggi pada *supplier alternative 3* (kategori minuman kemasan) yaitu PT Coca Cola dengan bobot 0.090271. Pada *supplier alternative 4* (kategori sembako) nilai tertinggi diperoleh PT Swiss dengan bobot 0.091085.

5.6 Analisis Supplier Relationship Management

Hubungan restoran omah kecebong dengan para *supliernya* termasuk dalam hubungan biasa dimana yang satu membutuhkan dan menggunakan jasa dan yang satunya menyediakan atau memberikan jasa. Terlihat pada tabel 4.7 bahwa pada setiap *supplier*

alternative atau *supplier category* mempunyai *supplier* dengan nilai tertinggi masing-masing. Namun pada setiap *supplier* tentu masih terdapat kekurangan-kekurangan diantaranya pada *supplier alternative 1* Toko Pak Sukirman terdapat kekurangan pada kemudahan waktu layanan dan Toko Wening memiliki kekurangan pada kebersihan barang atau bahan. Kemudian untuk *supplier alternative 2* pada Toko Sarjiman kekurangan terdapat pada kebersihan barang atau bahan dan pada Toko Pradipta kekurangan terdapat pada diskon. Selanjutnya pada *supplier alternative 3*, PT Coca Cola memiliki kekurangan pada kesesuaian harga dan Toko Bu Yadiem memiliki kekurangan pada ketersediaan barang atau bahan. Pada *supplier alternative 4* PT Swiss memiliki kekurangan pada ketepatan waktu pengiriman dan Toko Mumun pada kecepatan waktu pengiriman.



BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

1. Indikator atau kriteria yang sangat berpengaruh pada hubungan kerjasama antara restoran omah kecebong dan *supplier* adalah *serviceability* dengan sub kriteria garansi.
2. Indikator atau kriteria yang kurang berpengaruh pada hubungan kerjasama antara restoran omah kecebong dan *supplier* adalah *performance* dengan sub kriteria masa berlaku barang dan kesegaran bahan.
3. Masing-masing *supplier* memiliki kekurangan yang berbeda-beda. Pada kekurangan ketepatan dan kecepatan waktu restoran omah kecebong dapat memberikan saran langsung terhadap bagian distribusi pada *supplier* tersebut. Kemudian pada kekurangan ketersediaan barang atau bahan dan juga kebersihan, restoran omah kecebong dapat memberikan kritik pada *supplier* dengan prosedur yang ditetapkan oleh masing-masing *supplier*. Selain itu membangun komunikasi yang baik juga merupakan kunci untuk meningkatkan *supplier relationship management* sehingga tidak ada kesalah pahaman dalam proses kerjasama tersebut.

6.2 Saran

1. Diharapkan restoran omah kecebong melakukan penilaian kinerja rutin untuk para *supplier* sehingga tercipta manajemen hubungan yang lebih baik dan dapat meningkatkan performansi dari restoran omah kecebong.
2. *Serviceability* merupakan kriteria yang berpengaruh sehingga diharapkan para *supplier* tetap menjaga servis yang dimiliki begitu juga dengan *performance* yang merupakan kriteria yang kurang berpengaruh tetapi para *supplier* diharapkan tetap menjaga maupun meningkatkan kualitas yang dimiliki.



DAFTAR PUSTAKA

- Alfian, Sandy, I. A., & Fathurahman, H. (2013). Penggunaan Metode Analytic Network Process (ANP) dalam Pemilihan Supplier Bahan Baku Kertas pada PT Mangle Panglipur. *Jurnal Rekayasa Sistem Industri Vol. 2, No.1*.
- Alfianto, R. (2015). Analisis Pengaruh Kualitas Hubungan Pemasok dengan Perusahaan Terhadap Kinerja Rantai Pasokan (Studi Empirik pada Pemasok Bahan Baku di PT Jamu Jago). *Jurnal Bisnis STRATEGI*.
- Darojat, & Yunitasari, E. W. (2017). Pengukuran Performansi Perusahaan dengan Metode Supply Chain Operation Reference (SCOR).
- Heizer, & Render, B. (2004). *Operations Management, 7th edition*. NJ: Prentice Hall.
- Heizer, J. a. (2009). *Operations management Buku 1 Edisi 9*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Hilsdorf, W. d., & Romano, C. A. (n.d.). Supplier Relationship Management: relationship between adopted practices and performance in the auto parts supply chain .
- Indrajit, R., & Djokopranoto. (2002). *Konsep Manajemen Supply Chain*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Indrajito, D. R., & Djokopranoto, D. R. (2003). *Proses Bisnis Outsourcing*. Jakarta: Grasindo.
- KARA, K., KOLEOGLU, N., & GÜROL, P. (2016). Analytic Network Process (ANP) in Supplier Selection: A Case Study in Textile Sector . *International Journal of Business and Social Science, Vol. 7, No.5*.
- Kumalaningrum, M. P. (2012). Peran Relasi Antara Perusahaan dan Pemasok dalam Proses Pembelian Bahan Baku di Bisnis Kecil. *JRMB, Volume 7, No.2*, 83-96.
- LC, G., RB, H., RM, M., & JL, P. (2011). *Sourcing and Supply Chain Management (fifth edition)*. South Western: Cengage Learning.
- Mangkunegara, A. A. (2001). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mettler, T., & Rohner, P. (2009). Supplier Relationship Management: A Case Study in the Context of Health Care . *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 59.
- Modul ANP*. (2018). Yogyakarta: Laboratorium Analisis Keputusan dan Data Mining.
- ONDER, E., & KABADAYI, N. (2015). Supplier Selection in Hospitality Industry Using ANP . *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences* .
- Osborne, D. (1990). *Organizational Theory an Intergrated Approach*. United States: Perseus Book Publishing.
- Pramudita, A. P., & Dwiyanto, B. M. (2017). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA HUBUNGAN PEMASOK DAN PEMBELI SERTA DAMPAKNYA TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING PADA BISNIS SKALA MIKRO PENYEDIA MAKANAN DAN MINUMAN DI KAWASAN UNDIP TEMBALANG. *Diponegoro Journal of Management, Volume 6, No.3*, 1-14.

- Pratama, S. R., Handayani, D. I., & Suhandini, Y. (2015). Penentuan Supplier Resin Dengan Menggunakan Analytical Network Process . *Dinamika Rekayasa Vol. 11 No. 1*.
- Pujawan, I. N. (2005). *Supply Chain Management*. Surabaya: Guna Widya.
- Rachbini, W. (2016). SUPPLY CHAIN MANAGEMENT DAN KINERJA PERUSAHAAN . *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Vol.1, No.1*, 23-30.
- Rahmawati, V. (2018). ANALISIS PENERAPAN SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT DAN KINERJA RANTAI PASOK PADA PT. PENERBIT IPB PRESS. *Skripsi*.
- Rusydiana, A. S., & Devi, A. (2013). *Analytical Network Process: Pengantar Teori dan Aplikasi*. Bogor: SMART Publishing.
- Saaty, T. L. (2008). *Decision Making with The Analytic Hierarchy Process*. USA: Univeristy of Pittsburgh.
- Silva, A. C., Nascimento, L. A., Ribeiro, J. R., & Belderrain, M. N. (2009). ANP AND RATINGS MODEL APPLIED TO SUPPLIER SELECTION PROBLEM .
- Sukma, N. P., & Krisnadewi, K. A. (2013). PENILAIAN KINERJA BERBASIS BALANCED SCORECARD PADA BANK UTAMA. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*.
- Supply Chain Council, I. (2012). *Supply Chain Operations Reference Model Revision 11.0*.
- Tabar, A. A., & Charkhgard, H. (2012). Supplier Selection in Supply Chain Managment by Using ANP and Fuzzy TOPSIS. *International Journal of Applied Physics and Mathematics, Vol. 2, No.6*.
- V., S. M., & K., H. (n.d.). Analysis of Supplier Relationship Management Model Using AHP.
- Vargas, L. G., & Saaty, T. L. (2006). *Decision Making with the Analytic Network Process: Economic, Political, Social and Technological Applications with Benefits, Opportunities, Costs and Risks*. USA: University of Pittsburgh.
- Wibisono, Y. Y., & Gondo, K. D. (2013). PEMILIHAN PEMASOK DENGAN METODE ANALYTIC NETWORK PROCESS (ANP): STUDI KASUS DI PT. AI . *Seminar Nasional IENACO*.
- Wiwoho, F. A. (n.d.). PEMILIHAN SUPPLIER MENGGUNAKAN METODE ANALYTIC NETWORK PROCESS (ANP) DI PT. HARVITA TISI MULIA SEMARANG.

LAMPIRAN



**KUISIONER PENILAIAN PERFORMANSI *SUPPLIER*
PADA OMAH KECEBONG**

Berikut ini merupakan kriteria yang digunakan oleh perusahaan dalam penentuan *supplier*:

1. Performansi yang meliputi masa berlaku barang, kesegaran bahan, dan kebersihan barang.
2. Harga yang meliputi diskon atau potongan harga, kesesuaian harga dan kemudahan pembayaran.
3. Serviceability yang meliputi kemudahan akses komunikasi, kemudahan waktu layanan, adanya garansi.
4. Reliability yang meliputi barang atau bahan yang dikirim sesuai dengan pesanan dan barang atau bahan yang dikirim sesuai dengan yang dijanjikan.
5. Distribusi yang meliputi ketepatan waktu pengiriman, kecepatan waktu pengiriman, dan ketersediaan barang.

Saudara dimohon untuk membandingkan tingkat kepentingan dari masing masing kriteria dan subkriteria dengan cara memberikan tanda silang (X) pada kolom yang telah tersedia

Skala	Definisi	Penjelasan
1	Sama besar pengaruhnya	Kedua faktor mempunyai pengaruh yang sama
3	Sedikit lebih besar Pengaruhnya	Penilaian salah satu faktor sedikit lebih berpihak dibandingkan pasangannya
5	Salah satu faktor lebih besar pengaruhnya	Penilaian salah satu faktor lebih kuat dibandingkan faktor pasangannya
7	Salah satu faktor sangat lebih besar pengaruhnya	Suatu faktor lebih kuat dan dominasinya terlihat dibandingkan pasangannya
9	Salah satu faktor mutlak lebih besar pengaruhnya	Sangat jelas bahwa suatu faktor amat sangat berpengaruh dibandingkan pasangannya

2,4,6,8	Nilai tengah sebagai kompromi di antara dua penilaian yang berdekatan	Diberikan bila terdapat keraguan diantara dua penilaian yang berdekatan
---------	---	---



Penilaian Kriteria

1	Distribusi	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Harga
2	Distribusi	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Performansi
3	Distribusi	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Reliability
4	Distribusi	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Serviceability
5	Harga	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Performansi
6	Harga	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Reliability
7	Harga	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Serviceability
8	Performansi	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Reliability
9	Performansi	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Serviceability
10	Reliability	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Serviceability

Penilaian Sub-Kriteria Penilaian Performa *Supplier*

Performansi

1	Kebersihan barang/bahan	≥ 9.5 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5 5	kesegaran bahan
2	Kebersihan barang/bahan	≥ 9.5 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5 5	masa berlaku barang
3	Kesegaran bahan	≥ 9.5 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5 5	masa berlaku barang

Harga

1	Diskon	≥ 9 . 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9 . 5	kemudahan pembayaran
2	Diskon	≥ 9 . 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9 . 5	kesesuaian harga
3	Kemudahan pembayaran	≥ 9 . 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9 . 5	kesesuaian harga

Reliability

1	Barang/bahan sesuai pesanan	≥ 9 . 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9 . 5	barang/bahan sesuai yang dijanjikan
---	-----------------------------	-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-----------------	-------------------------------------

Serviceability

1	garansi	≥ 9 . 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9 . 5	kemudahan akses komunikasi
2	garansi	≥ 9 . 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9 . 5	kemudahan waktu pelayanan
3	kemudahan akses komunikasi	≥ 9 . 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9 . 5	kemudahan waktu pelayanan

Distribusi

1	kecepatan waktu pengantaran	≥ 9 . 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9 . 5	ketepatan waktu pengantaran
2	kecepatan waktu pengantaran	≥ 9 . 5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9 . 5	ketersediaan barang/bahan

3	ketepatan waktu pengantaran	>=9.																		>=9.	ketersediaan barang/bahan
		5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	5	

Penilaian Sub-Kriteria *Supplier*

Kecepatan Waktu Pengiriman

1	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
11	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem

12	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
18	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
26	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman

39	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening



Ketepatan Waktu Pengiriman

1	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman

9	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
11	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
12	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
18	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
26	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening

36	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
39	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening



Ketersediaan Barang/Bahan

1	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta

7	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
11	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
12	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
18	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
26	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya

34	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
39	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening



Diskon / Potongan Harga

1	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun

5	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
11	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
12	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
18	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
26	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman

32	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
39	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening



Kemudahan Pembayaran

1	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls

3	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
11	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
12	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
18	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
26	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman

30	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
39	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening

Kesesuaian Harga

1	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
11	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
12	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
18	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
26	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta

28	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
39	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening

Kemudahan Akses Komunikasi

1	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
11	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
12	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
18	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun

26	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
39	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening

Kemudahan Waktu Layanan

1	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
11	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
12	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
18	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun

26	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
39	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening

Garansi

1	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
11	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
12	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya

16	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
18	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
26	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
39	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening

43	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening

Barang/Bahan yang dikirim sesuai dengan pesanan

1	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
11	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
12	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman

14	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
18	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
26	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
39	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya

41	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening



Barang/Bahan yang dikirim sesuai dengan yang dijanjikan

1	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
10	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
11	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem

12	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
18	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
26	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
37	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman

39	Toko Pak Sukirman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening



Kebersihan Barang

1	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pak Sukirman
6	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Pradipta
7	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Putra Jaya
8	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Sarjiman
9	PT Coca Cola	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	Toko Wening

10	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
11	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
12	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
13	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
14	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
15	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
16	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
17	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
18	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
19	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
20	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
21	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
22	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
23	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
24	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
25	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
26	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
27	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
28	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
29	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
30	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
31	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pak Sukirman
32	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
33	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
34	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
35	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
36	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta

37	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
38	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
39	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
40	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
41	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
42	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
43	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
44	Toko Putra Jaya	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
45	Toko Sarjiman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening

Kesegaran Bahan

1	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Pradipta
2	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
3	Toko Pak Sukirman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
4	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Sarjiman
5	Toko Pradipta	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening
6	Toko Sarjiman	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Wening

Masa Berlaku Barang

1	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Swiss
2	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
3	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
4	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
5	PT Coca Cola	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
6	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	PT Walls
7	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem

8	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
9	PT Swiss	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
10	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Bu Yadiem
11	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
12	PT Walls	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
13	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Mumun
14	Toko Bu Yadiem	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya
15	Toko Mumun	≥ 9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥ 9.5	Toko Putra Jaya



