

DAFTAR PUSTAKA

- Baily,P., Farnenr, D., Jessop, D & Jones, D.1994. *Purchasing Principles and Management*. London. Pitman
- Bhagwat, R., and Sharma, M.K., (2007)., Performance Measurement of Supply Chain, Elsevier,. *Computers & Industrial Engineering*.53.p43-62.
- Chen,I., Paulraj,A. & Lado, A. (2004). Strategic purchasing, spply management and firm performance, *Journal of operations management*, 22, p.505-523
- Chopra,S. ; & Meindl, P. 2006.*Supply Chain Management : Strategy, Planning and Operations*, Prentice-Hall, Inc., Upper Saddle Tiver, New Jersey.
- David, Fred R. 2009. *Manajemen Strategis – Edisi ke-12*. Gramedia Pustaka Utama :Jakarta
- Eriyatno ,1999. Revitalisasi Kelembagaan Pembanguna Pedesaan Untuk Efektifitas Program Jaringan Pegaman Nasional. *Perencanaan Pembangunan No12/Juni-Juli 1998*.
- Glueck WF, Jauch, Jr. 1995. *Strategic Management and Business policy*.McGraw- Hill International Editions, New York.
- Gunjan, S. and Kodali,R. 2011. The strategic fit between competitive strategy and supply chain strategy in Indian manufacturing industry: an empirical approach,.*Measuring Business Excellence*, Vol 15 No2.pp 80-89.
- Hall, C.W., *The Age of Sythesis.Resource.*, (March), 1996.
- Hunger, David dan Wheleen, Thomas. 2002. *Manajemen Strategis*. Terjemahan oleh Julianto Agung. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Lilis, Bob and Macaulay, Steve.*Management Services*; Summer 2012; 56,2; *Proquest pp 40*

- Paul S, 1983. *Strategic Management of Development Program*. Series No.19, ILO, Geneva.
- Pearce and Robbins. 1995. *Corporate Strategies And Environmental Regulations : An Organizing Framework*. Strategic Management Journal, Vol. 19, pp 363 – 375 .
- Porter, M.E. 1998. *From Competitive Advantage to Corporate Strategy*, Harvard Business Review, May/June 1998, pp 43-59.
- Rangkuti. F. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Saaty, T.L., Decision making with the analytic hierarchy process.*Int. J. Services Sciences, Vol. 1, No. 1, 2008.p 83*

Lampiran 1 – Form Kuesioner

KUESIONER PENELITIAN
MEMBANGUN STRATEGI FIT PADA PROCUREMENT PT.VALE
INDONESIA
(KOMBINASI METODE SWOT DAN AHP)

Oleh:
Gelora Firdaus Ginting
P2100211589

Data Responden

Nama :

Jabatan :

Tanggal :

KATA PENGANTAR

Kepada Bapak/Ibu Responden yang terhormat,

Saya sedang menyelesaikan pendidikan saya di Program Magister Manajemen Universitas Hasanuddin Makassar. Salah satu persyaratan dalam penyelesaian pendidikan ini adalah penulisan thesis dengan melakukan penelitian.

Penelitian awal telah dilakukan dengan proses “brain storming” dan diskusi yang mendalam (“depth discussion”) bersama anda sebagai team manajemen procurement. Hasil diskusi tersebut menghasilkan hal-hal yang bersifat kualitatif. Selanjutnya dari hasil diskusi-diskusi tersebut yang merupakan Analisa SWOT dan daftar opsi Strategi Procurement tersebut akan saya olah lebih lanjut dengan metoda kuantitatif, menggunakan metoda AHP (Analysis Hierarchy Process) untuk menghasilkan urutan prioritas dari opsi-opsi strategi alternatif tersebut. Kuesioner ini merupakan cara pengambilan data untuk pengolahan yang saya sebutkan diatas.

Kuesioner ini terdiri dari tiga jenis (Type A,B dan C). Kuesioner type A, bertujuan untuk mendapatkan urutan tingkat pentingnya antara kekuatan (Strength), kelemahan (W), kesempatan (O) dan ancaman (T). Selanjutnya kuesioner type B, bertujuan untuk mendapatkan urutan tingkat pentingnya setiap elemen dari masing tabel S,W,O dan T. Kuesioner yang terakhir, type C, bertujuan untuk mendapatkan urutan alternatif strategi yang sudah dirumuskan. Petunjuk pengisian dapat dibaca di setiap halaman awal dari masing jenis kuesioner. Kuesioner ini hanya digunakan untuk tujuan penelitian dalam thesis ini saja, dan tidak digunakan untuk hal lainnya. Selanjutnya saya bermohon agar sudi

bapak/ibu untuk meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini. Saya mengucapkan banyak terimakasih sebelum dan sesudahnya.

Hormat saya,

(Gelora Firdaus Ginting) **Petunjuk Pengisian Kuesioner Type A**

1. Responden diminta untuk membandingkan 2 elemen yang merupakan baris dan kolom dari setiap tabel, mana yang lebih penting
2. Nilai skala perbandingan tersebut adalah sebagai berikut :

Bila **deskripsi baris lebih penting** dari pada **deskripsi kolom** maka :

Nilai	Keterangan
1	Sama pentingnya
3	Sedikit Lebih Penting
5	Lebih Penting
7	Sangat Lebih Penting
9	Ekstrim Lebih Penting
2,4,6,8	Tingkat yang merupakan diantara nilai ganjil diatas

Bila **deskripsi kolom lebih penting** dari pada **deskripsi baris** maka :

Nilai	Keterangan
1	Sama pentingnya
1/3	Sedikit Lebih Penting
1/5	Lebih Penting
1/7	Sangat Lebih Penting
1/9	Ekstrim Lebih Penting
1/2, 1/4, 1/6, 1/8	Tingkat yang merupakan diantara nilai ganjil diatas

3. Berikut dibawah ini adalah contoh untuk mengisi tabel perbandingan yang disebut pada point 1 dan 2 diatas

3.1. Responden diminta untuk membandingkan mana yang lebih penting antara **deskripsi baris pertama** (Strength) dengan **deskripsi kolom kedua** (Weakness).

	Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)
Strengths (S)	1	3		
Weakness (W)		1		
Opportunities (O)			1	
Threats (T)				1

Tabel ini menunjukkan bahwa **deskripsi baris pertama (Strength) sedikit lebih penting daripada kolom kedua (Weakness), nilainya :3**

- 3.2. Responden diminta untuk membandingkan mana yang lebih penting antara **deskripsi baris kedua** (Weakness) dengan **kolom ketiga** (Opportunities).

	Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)
Strengths (S)	1	3		
Weakness (W)		1	1/7	
Opportunities (O)			1	
Threats (T)				1

Tabel ini menunjukkan bahwa deskripsi kolom ketiga (Opportunities) sangat lebih penting daripada baris kedua (Weakness), nilainya :1/7.

Kuesioner Type A :

	Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)
Strengths (S)	1			
Weakness (W)		1		
Opportunities (O)			1	
Threats (T)				1

Petunjuk Pengisian Kuesioner Type B

1. Berdasarkan **deskripsi tiap matriks**, yang dituliskan dibagian atas setiap tabel, yang merupakan **dasar untuk membandingkan**, responden diminta untuk membandingkan 2 elemen yang merupakan baris dan kolom dari setiap tabel, mana yang lebih penting
2. Nilai skala perbandingan tersebut adalah sebagai berikut :

Bila **deskripsi baris lebih penting** dari pada **deskripsi kolom** maka :

Nilai	Keterangan
1	Sama pentingnya
3	Sedikit Lebih Penting
5	Lebih Penting
7	Sangat Lebih Penting
9	Ekstrim Lebih Penting
2,4,6,8	Tingkat yang merupakan diantara nilai ganjil diatas

Bila **deskripsi kolom lebih penting** dari pada **deskripsi baris** maka :

Nilai	Keterangan
1	Sama pentingnya
1/3	Sedikit Lebih Penting
1/5	Lebih Penting
1/7	Sangat Lebih Penting
1/9	Ekstrim Lebih Penting
1/2,1/4,1/6,1/8	Tingkat yang merupakan diantara nilai ganjil diatas

3. Berikut dibawah ini adalah contoh untuk mengisi tabel perbandingan yang disebut pada point 1 dan 2 diatas
 - 3.1. **Berdasarkan Strength (S)**, responden diminta untuk membandingkan mana yang lebih penting antara **deskripsi baris pertama** (S1.SDM yang baik) dengan **deskripsi kolom kelima** (S5.Ketepatan Waktu Pembayaran).

Matrix: Strengths (S)					
	S1. SDM yang baik	S2. Integritas Karyawan yang tinggi	S3. Tata Kelola Procurement yang baik	S4. Reputasi/Nama Baik PTVI	S5. Ketepatan Waktu Pembayaran
S1. SDM yang baik	1				3
S2. Integritas Karyawan yang tinggi		1			
S3. Tata Kelola Procurement yang baik			1		
S4. Reputasi/Nama Baik PTVI				1	
S5. Ketepatan Waktu Pembayaran					1

Tabel ini menunjukkan bahwa **deskripsi baris pertama** (S1. SDM yang baik) **sedikit lebih penting daripada kolom kelima** (S5. Ketepatan Waktu Pembayaran), **nilainya :3**

- 3.2. Berdasarkan **Opportunities (O)**, responden diminta untuk membandingkan mana yang lebih penting antara **deskripsi baris ketiga** (O3. Meningkatkan akurasi inventori) dengan **deskripsi kolom kelima** (O5. Meningkatkan Manajemen Kontrak).

Matrix: Opportunities (O)					
	O1. Proses Otomatisasi pada Sistem ERP (SAP)	O2. Pertumbuhan Industri Nasional	O3. Meningkatkan akurasi inventori	O4. Menyeimbangkan beban pekerjaan	O5. Meningkatkan Manajemen Kontrak
O1. Proses Otomatisasi pada Sistem ERP (SAP)	1				
O2. Pertumbuhan Industri Nasional		1			
O3. Meningkatkan akurasi inventori			1		1/5
O4. Menyeimbangkan beban pekerjaan				1	
O5. Meningkatkan Manajemen Kontrak					1

Tabel ini menunjukkan bahwa **deskripsi kolom kelima** (O5. Meningkatkan Manajemen Kontrak) **lebih penting daripada baris ketiga** (O3. Meningkatkan akurasi inventori), nilainya :1/5.

Kuesioner Type B :

Matrix: Strengths (S)					
	S1. SDM yang baik	S2. Integritas Karyawan yang tinggi	S3. Tata Kelola Procurement yang baik	S4. Reputasi>Nama Baik PTVI	S5. Ketepatan Waktu Pembayaran
S1. SDM yang baik	1				
S2. Integritas Karyawan yang tinggi		1			
S3. Tata Kelola Procurement yang baik			1		
S4. Reputasi>Nama Baik PTVI				1	
S5. Ketepatan Waktu Pembayaran					1
Matrix: Weakness (W)					
	W1. Variabilitas Waktu Pengadaan Yang Tinggi	W2. Turn Over Inventory Rendah	W3. Manajemen Pemasok Yang Lemah	W4. Sistem ERP (SAP) Yang Belum Optimal	W5. Manajemen Perubahan Yang Belum Konsisten
W1. Variabilitas Waktu Pengadaan Yang Tinggi	1				
W2. Turn Over Inventory Rendah		1			
W3. Manajemen Pemasok Yang Lemah			1		
W4. Sistem ERP (SAP) Yang Belum Optimal				1	
W5. Manajemen Perubahan Yang Belum Konsisten					1
Matrix: Opportunities (O)					
	O1. Proses Otomatisasi pada Sistem ERP (SAP)	O2. Pertumbuhan Industri Nasional	O3. Meningkatkan akurasi inventori	O4. Menyeimbangkan beban pekerjaan	O5. Meningkatkan Manajemen Kontrak
O1. Proses Otomatisasi pada Sistem ERP (SAP)	1				
O2. Pertumbuhan Industri Nasional		1			
O3. Meningkatkan akurasi inventori			1		
O4. Menyeimbangkan beban pekerjaan				1	
O5. Meningkatkan Manajemen Kontrak					1
Matrix: Threats (T)					
	T1. Tingkat Pertumbuhan Jumlah dan Kualitas Pemasok	T2. Perubahan Teknologi yang tidak dikomunikasikan	T3. Dihapusnya fasilitas bebas pajak import (Tahun 2015)	T4. Potensi Fraud	
T1. Tingkat Pertumbuhan Jumlah dan Kualitas Pemasok	1				
T2. Perubahan Teknologi yang tidak dikomunikasikan		1			
T3. Dihapusnya fasilitas bebas pajak import (Tahun 2015)			1		
T4. Potensi Fraud				1	

Petunjuk Pengisian Kuesioner Type C

1. Berdasarkan **deskripsi tiap matriks**, yang dituliskan dibagian atas setiap tabel, responden diminta untuk membandingkan 2 elemen yang merupakan baris dan kolom dari setiap tabel, mana yang lebih penting
2. Nilai skala perbandingan tersebut adalah sebagai berikut :

Bila **deskripsi baris lebih penting** dari pada **deskripsi kolom** maka :

Nilai	Keterangan
1	Sama pentingnya
3	Sedikit Lebih Penting
5	Lebih Penting
7	Sangat Lebih Penting
9	Ekstrim Lebih Penting
2,4,6,8	Tingkat yang merupakan diantara nilai ganjil diatas

Bila **deskripsi kolom lebih penting** dari pada **deskripsi baris** maka :

Nilai	Keterangan
1	Sama pentingnya
1/3	Sedikit Lebih Penting
1/5	Lebih Penting
1/7	Sangat Lebih Penting
1/9	Ekstrim Lebih Penting
1/2, 1/4, 1/6, 1/8	Tingkat yang merupakan diantara nilai ganjil diatas

3. Berikut dibawah ini adalah contoh untuk mengisi tabel perbandingan yang diesbut pada point 1 dan 2 diatas

- 3.1. **Berdasarkan salah satu faktor Strength (S), yaitu SDM yang baik**, responden diminta untuk membandingkan alternatif strategi mana yang lebih penting dengan membandingkan antara **deskripsi baris keempat** (AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya) dengan **deskripsi kolom kelima** (AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok).

Matrix: Strengths (S) : S1. SDM yang baik (Alternative)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1	5	
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Tabel ini menunjukkan bahwa **deskripsi baris keempat** (AS4.Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya **lebih penting daripada kolom kelima**(AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok)., nilainya :5

- 3.2. **Berdasarkan salah satu faktor Threats (S), yaitu T1. Tingkat Pertumbuhan Jumlah dan Kualitas Pemasok**, responden diminta untuk membandingkan alternatif strategi mana yang lebih penting dengan membandingkan antara **deskripsi baris keempat** (AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya) dengan **deskripsi kolom keenam** (AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi).

Matrix: Threats (T) : T1. Tingkat Pertumbuhan Jumlah dan Kualitas Pemasok (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		1/7
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Tabel ini menunjukkan bahwa deskripsi deskripsi kolom keenam (AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi) sangat lebih penting daripada baris keempat ((AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya) :1/7.

Kuesioner Type C :

Matrix: Strengths (S) : S1. SDM yang baik (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1
Matrix: Strengths (S) : S2. Integritas Karyawan yang tinggi (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1
Matrix: Strengths (S) : S3. Tata Kelola Procurement yang baik (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Matrix: Strengths (S) : S4. Reputasi>Nama Baik PTVI (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1
Matrix: Strengths (S) : S5.Ketepatan Waktu Pembayaran (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Matrix: Weakness (W) : W1. Variabilitas Waktu Pengadaan Yang Tinggi (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1
Matrix: Weakness (W) : W2. Turn Over Inventory Rendah (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1
Matrix: Weakness (W) : W3. Manajemen Pemasok Yang Lemah (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Matrix: Weakness (W) : W4. Sistem ERP (SAP) Yang Belum Optimal (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1
Matrix: Weakness (W) : W5. Manajemen Perubahan Yang Belum Konsisten (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Matrix: Opportunities (O) : O1. Proses Otomatisasi pada Sistem ERP (SAP) (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1
Matrix: Opportunities (O) : O2. Pertumbuhan Industri Nasional (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Matrix: Opportunities (O) : O4. Menyeimbangkan beban pekerjaan (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1
Matrix: Opportunities (O) : O5. Meningkatkan Manajemen Kontrak (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Matrix: Threats (T) : T1. Tingkat Pertumbuhan Jumlah dan Kualitas Pemasok (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Matrix: Threats (T) : T2. Perubahan Teknologi yang tidak dikomunikasikan (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Matrix: Threats (T) : T3. Dihapusnya fasilitas bebas pajak import (Tahun 2015) (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1
Matrix: Threats (T) : T4. Potensi Fraud (Alternatives)						
	AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan	AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan	AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya	AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok	AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi
AS1. Meningkatkan Pembelian Dalam Negeri	1					
AS2. Meningkatkan kepuasan pelanggan		1				
AS3. Sustainabilitas Tata Kelola dan Kepatuhan			1			
AS4. Meningkatkan produktifitas dan menurunkan biaya				1		
AS5. Optimalisasi Manajemen Pemasok					1	
AS6. Optimalisasi Manajemen Perubahan dan Model Komunikasi						1

Lampiran 2 – Data Kuesioner dan Pengolahannya

Data dan Pengolahan Form Kuesioner Type A

	Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)		Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)
Strengths (S)	1.00	3.00	3.00	2.00	Strengths (S)	1.00	2.00	1.00	2.00
Weakness (W)	0.33	1.00	2.00	0.33	Weakness (W)	0.50	1.00	0.25	0.50
Opportunities (O)	0.33	0.50	1.00	2.00	Opportunities (O)	1.00	4.00	1.00	2.00
Threats (T)	0.50	3.03	0.50	1.00	Threats (T)	0.50	2.00	0.50	1.00
RESPONDEN - 3					RESPONDEN - 4				
	Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)		Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)
Strengths (S)	1.00	2.00	2.00	2.00	Strengths (S)	1.00	1.00	1.00	1.00
Weakness (W)	0.50	1.00	0.33	0.25	Weakness (W)	1.00	1.00	1.00	1.00
Opportunities (O)	0.50	3.03	1.00	2.00	Opportunities (O)	1.00	1.00	1.00	1.00
Threats (T)	0.50	4.00	0.50	1.00	Threats (T)	1.00	1.00	1.00	1.00
	Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)		Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)
Strengths (S)	1.00	2.00	3.00	5.00	Strengths (S)	1.00	2.00	4.00	7.00
Weakness (W)	0.50	1.00	0.20	0.33	Weakness (W)	0.50	1.00	1.00	0.20
Opportunities (O)	0.33	5.00	1.00	2.00	Opportunities (O)	0.25	1.00	1.00	2.00
Threats (T)	0.20	3.00	0.50	1.00	Threats (T)	0.14	5.00	0.50	1.00
	Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)		Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)
Strengths (S)	1.00	3.00	2.00	7.00	Strengths (S)	1.00	2.00	2.00	4.00
Weakness (W)	0.33	1.00	0.20	0.20	Weakness (W)	0.50	1.00	0.50	0.33
Opportunities (O)	0.50	5.00	1.00	2.00	Opportunities (O)	0.50	2.00	1.00	3.00
Threats (T)	0.14	5.00	0.50	1.00	Threats (T)	0.25	3.03	0.33	1.00
GEOMEAN									
	Strengths (S)	Weakness (W)	Opportunities (O)	Threats (T)					
Strengths (S)	1.00	2.03	2.03	3.07					
Weakness (W)	0.49	1.00	0.49	0.34					
Opportunities (O)	0.49	2.04	1.00	1.93					
Threats (T)	0.33	2.94	0.52	1.00					

Data dan Pengolahan Form Kuesioner Type B

	RESPONDEN - 5					RESPONDEN - 6					RESPONDEN - 7					RESPONDEN - 8								
Matrix: Strengths (S)		S1	S2	S3	S4	S5		S1	S2	S3	S4	S5		S1	S2	S3	S4	S5		S1	S2	S3	S4	S5
	S1	1.00	0.25	1.00	3.00	2.00	S1	1.00	0.33	2.00	1.00	1.00	S1	1.00	0.25	2.00	2.00	2.00	S1	1.00	0.33	2.00	2.00	1.00
	S2	3.00	1.00	1.00	3.00	3.00	S2	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00	S2	3.00	1.00	1.00	2.00	3.00	S2	3.00	1.00	1.00	2.00	3.00
	S3	1.00	1.00	1.00	3.00	3.00	S3	0.50	1.00	1.00	2.00	2.00	S3	0.50	1.00	1.00	2.00	1.00	S3	0.50	1.00	1.00	3.00	2.00
	S4	0.33	0.33	0.33	1.00	2.00	S4	1.00	1.00	0.50	1.00	2.00	S4	0.50	0.50	0.50	1.00	2.00	S4	0.50	0.50	0.33	1.00	2.00
	S5	0.50	0.33	0.33	0.50	1.00	S5	1.00	0.50	0.50	0.50	1.00	S5	0.50	0.33	1.00	0.50	1.00	S5	1.00	0.33	0.50	0.50	1.00
Matrix: Weakness (W)		W1	W2	W3	W4	W5		W1	W2	W3	W4	W5		W1	W2	W3	W4	W5		W1	W2	W3	W4	W5
	W1	1.00	1.00	0.20	1.00	3.00	W1	1.00	2.00	0.33	2.00	4.00	W1	1.00	1.00	0.33	2.00	5.00	W1	1.00	1.00	0.33	2.00	3.00
	W2	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	W2	0.50	1.00	0.50	2.00	2.00	W2	1.00	1.00	1.00	0.50	3.00	W2	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00
	W3	5.00	0.50	1.00	3.00	3.00	W3	3.00	2.00	1.00	2.00	3.00	W3	3.00	1.00	1.00	1.00	3.00	W3	3.00	0.50	1.00	3.00	2.00
	W4	1.00	0.50	0.33	1.00	3.00	W4	0.50	0.50	0.50	1.00	3.00	W4	0.50	2.00	1.00	1.00	4.00	W4	0.50	1.00	0.33	1.00	3.00
	W5	0.33	0.50	0.33	0.33	1.00	W5	0.25	0.50	0.33	0.33	1.00	W5	0.20	0.33	0.33	0.25	1.00	W5	0.33	1.00	0.50	0.33	1.00
Matrix: Opportunities (O)		O1	O2	O3	O4	O5		O1	O2	O3	O4	O5		O1	O2	O3	O4	O5		O1	O2	O3	O4	O5
	O1	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	O1	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	O1	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	O1	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00
	O2	0.50	1.00	0.50	0.50	0.50	O2	0.50	1.00	2.00	0.50	0.20	O2	0.50	1.00	0.50	3.00	3.00	O2	0.50	1.00	0.50	0.50	0.50
	O3	0.50	2.00	1.00	2.00	0.50	O3	0.50	0.50	1.00	3.00	0.50	O3	0.50	2.00	1.00	3.00	1.00	O3	0.50	2.00	1.00	3.00	0.50
	O4	1.00	2.00	0.20	1.00	0.33	O4	1.00	2.00	0.33	1.00	0.20	O4	1.00	0.33	0.33	1.00	0.50	O4	1.00	2.00	0.33	1.00	0.30
	O5	1.00	2.00	2.00	3.00	1.00	O5	1.00	5.00	2.00	4.00	1.00	O5	1.00	0.33	1.00	2.00	1.00	O5	1.00	2.00	3.00	3.33	1.00
Matrix: Threats (T)		T1	T2	T3	T4		T1	T2	T3	T4		T1	T2	T3	T4		T1	T2	T3	T4				
	T1	1.00	0.33	0.50	0.50	T1	1.00	0.33	0.20	0.50	T1	1.00	0.33	0.50	0.33	T1	1.00	0.33	0.50	0.33				
	T2	3.00	1.00	0.25	0.33	T2	3.00	1.00	0.50	0.33	T2	3.00	1.00	0.50	0.33	T2	3.00	1.00	0.50	0.33				
	T3	2.00	2.00	1.00	0.50	T3	5.00	0.50	1.00	0.20	T3	2.00	2.00	1.00	0.50	T3	2.00	2.00	1.00	0.50				
	T4	2.00	5.00	3.00	1.00	T4	2.00	4.00	4.00	1.00	T4	3.00	3.00	2.00	1.00	T4	3.00	3.00	2.00	1.00				

GEOMEAN													
Matrix: Strengths (S)		S1	S2	S3	S4	S5	Matrix: Weakness (W)		W1	W2	W3	W4	W5
	S1	1	0.33	2	2	1		W1	1	1	0.32	2	3
	S2	3	1	1	2	2		W2	1	1	1.30	1	2
	S3	0.5	1.0	1	2	2		W3	3	1	1	2	2.06
	S4	0.5	0.49	0.5	1	2		W4	0.5	1	0.5	1	2.91
	S5	1	1	1	0	1		W5	0.33	0.57	0.48	0.34	1
Matrix: Opportunities (O)		O1	O2	O3	O4	O5	Matrix: Threats (T)		T1	T2	T3	T4	
	O1	1.00	2	2	1	1		T1	1	0.31	0.5	0.51	
	O2	0.5	1.00	0.5	0.5	0.53		T2	3	1	0.34	0.34	
	O3	0.5	1.89	1.00	2.71	0.5		T3	2	2	1	0.52	
	O4	1	2.0	0.33	1.00	0.33		T4	2	3	2	1	
	O5	1	2	2	2	1.00							

Data dan Pengolahan Form Kuesioner Type C

	RESPONDEN-1	RESPONDEN-2	RESPONDEN-3	RESPONDEN-4	RESPONDEN-5	RESPONDEN-6	RESPONDEN-7	RESPONDEN-8
Matrix Strengths of SI-Markpak (Alternatives)	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1
	AS2	100	050	100	100	100	100	100
	AS3	100	100	050	050	050	050	050
	AS4	100	100	050	050	050	050	050
	AS5	100	100	050	050	050	050	050
	AS6	100	100	050	050	050	050	050
	AS7	100	100	050	050	050	050	050
Matrix Strengths of SI-Integrasi (Alternatives)	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1
	AS2	100	050	100	100	100	100	100
	AS3	100	100	050	050	050	050	050
	AS4	100	100	050	050	050	050	050
	AS5	100	100	050	050	050	050	050
	AS6	100	100	050	050	050	050	050
	AS7	100	100	050	050	050	050	050
Matrix Strengths of SI-Teori (dan Perencanaan) (Alternatives)	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1
	AS2	100	050	100	100	100	100	100
	AS3	100	100	050	050	050	050	050
	AS4	100	100	050	050	050	050	050
	AS5	100	100	050	050	050	050	050
	AS6	100	100	050	050	050	050	050
	AS7	100	100	050	050	050	050	050
Matrix Strengths of SI-Referensi (Alternatives)	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1
	AS2	100	050	100	100	100	100	100
	AS3	100	100	050	050	050	050	050
	AS4	100	100	050	050	050	050	050
	AS5	100	100	050	050	050	050	050
	AS6	100	100	050	050	050	050	050
	AS7	100	100	050	050	050	050	050
Matrix Strengths of SI-Referensi (Alternatives)	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1
	AS2	100	050	100	100	100	100	100
	AS3	100	100	050	050	050	050	050
	AS4	100	100	050	050	050	050	050
	AS5	100	100	050	050	050	050	050
	AS6	100	100	050	050	050	050	050
	AS7	100	100	050	050	050	050	050
Matrix Strengths of SI-Referensi (Alternatives)	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1	AS1
	AS2	100	050	100	100	100	100	100
	AS3	100	100	050	050	050	050	050
	AS4	100	100	050	050	050	050	050
	AS5	100	100	050	050	050	050	050
	AS6	100	100	050	050	050	050	050
	AS7	100	100	050	050	050	050	050

Mixtur Opportunities (O.C. Proses Seleksi) Alternatif	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6																												
	AS1	100	100	050	100	100	050	AS1	100	030	050	050	300	050	AS1	100	050	100	100	200	050	AS1	100	050	020	030	200	050	AS1	100	030	100	050	300	100	AS1	100	050	050	050	200	030	AS1	100	050	050	050	200	030																					
	AS2	100	100	300	030	200	100	AS2	300	100	200	030	300	050	AS2	200	100	400	050	300	050	AS2	200	100	400	030	300	050	AS2	200	100	400	030	300	050	AS2	200	100	300	030	300	050	AS2	200	100	300	030	300	050	AS2	200	100	300	030	300	050														
	AS3	200	030	100	050	050	100	AS3	200	050	100	100	050	100	AS3	100	050	100	100	100	030	AS3	100	050	100	050	050	030	AS3	100	030	100	050	050	050	AS3	100	030	100	050	050	050	AS3	100	030	100	050	050	050																					
	AS4	100	300	200	100	200	100	AS4	200	300	100	100	200	100	AS4	100	300	100	100	200	050	AS4	400	300	200	100	300	050	AS4	200	300	200	100	200	100	AS4	200	300	200	100	200	100	AS4	200	300	200	100	200	020																					
	AS5	100	050	200	050	100	100	AS5	030	030	200	050	100	030	AS5	050	030	100	050	100	200	AS5	050	030	200	100	100	020	AS5	050	030	200	100	100	030	AS5	050	030	200	050	100	030	AS5	050	030	200	050	100	100	AS5	050	030	200	050	100	100														
	AS6	200	100	100	100	100	100	AS6	200	200	100	100	300	100	AS6	200	200	300	200	050	100	AS6	200	400	300	200	400	100	AS6	200	200	300	300	300	100	AS6	200	200	300	300	300	100	AS6	200	200	300	300	300	100	AS6	200	200	300	300	300	100														
RESPOND-1							RESPOND-2							RESPOND-3							RESPOND-4							RESPOND-5							RESPOND-6							RESPOND-7							RESPOND-8																					
Mixtur Opportunities (O.C. Perencanaan Material) Alternatif	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6																						
	AS1	100	300	200	300	200	200	AS1	100	300	200	300	200	200	AS1	100	100	200	300	200	200	AS1	100	100	200	100	100	200	AS1	100	300	100	400	300	200	AS1	100	200	300	400	200	300	AS1	100	200	300	400	200	300	AS1	100	200	300	400	200	300	AS1	100	200	300	400	200	300							
	AS2	030	100	200	300	200	300	AS2	030	100	200	100	200	200	AS2	100	100	300	200	300	100	AS2	100	100	300	200	300	200	AS2	030	100	400	200	300	200	AS2	050	100	400	200	200	200	AS2	050	100	400	200	200	200	AS2	050	100	400	200	200	200	AS2	050	100	400	200	200	200	AS2	050	100	400	200	200	200
	AS3	050	050	100	030	050	100	AS3	050	050	100	030	030	200	AS3	050	030	100	020	020	200	AS3	050	030	100	030	030	100	AS3	050	030	100	030	030	100	AS3	030	020	100	020	030	200	AS3	030	020	100	020	030	200	AS3	030	020	100	020	030	200	AS3	030	020	100	020	030	200							
	AS4	030	030	300	100	030	200	AS4	030	100	300	100	030	200	AS4	030	050	400	100	030	100	AS4	100	050	300	100	020	200	AS4	020	050	300	100	030	200	AS4	020	050	400	100	030	200	AS4	020	050	400	100	030	200	AS4	020	050	400	100	030	200	AS4	020	050	400	100	030	200							
	AS5	050	050	200	300	100	300	AS5	030	100	300	300	100	300	AS5	050	030	400	300	100	200	AS5	100	030	400	300	100	200	AS5	050	050	300	300	100	400	AS5	050	050	300	300	100	400	AS5	050	050	300	300	100	400	AS5	050	050	300	300	100	400	AS5	050	050	300	300	100	400							
	AS6	050	030	100	050	030	100	AS6	050	050	030	050	030	100	AS6	050	100	050	100	050	100	AS6	050	050	100	050	030	100	AS6	050	050	050	050	050	100	AS6	030	050	050	050	020	100	AS6	030	050	050	050	020	100	AS6	030	050	050	050	020	100														
RESPOND-1							RESPOND-2							RESPOND-3							RESPOND-4							RESPOND-5							RESPOND-6							RESPOND-7							RESPOND-8																					
Mixtur Opportunities (O.C. Material Alternatif) Alternatif	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6																						
	AS1	100	030	300	030	030	020	AS1	100	020	300	100	100	100	AS1	100	100	200	100	030	100	AS1	100	020	200	100	020	020	AS1	100	030	200	050	030	020	AS1	100	020	300	050	100	020	AS1	100	020	300	050	100	020	AS1	100	020	300	050	100	020	AS1	100	020	300	050	100	020	AS1	100	020	300	050	100	020
	AS2	300	100	200	100	200	030	AS2	400	100	200	050	200	030	AS2	100	100	100	050	200	050	AS2	400	100	200	050	200	020	AS2	300	100	300	050	300	100	AS2	400	100	300	050	300	100	AS2	400	100	300	050	300	100	AS2	400	100	300	050	300	100	AS2	400	100	300	050	300	100	AS2	400	100	300	050	300	100
	AS3	030	050	100	030	020	050	AS3	030	050	100	030	030	050	AS3	050	100	100	020	050	050	AS3	050	030	100	050	030	050	AS3	050	030	100	050	030	050	AS3	050	030	100	050	030	050	AS3	050	030	100	050	030	050	AS3	050	030	100	050	030	050	AS3	050	030	100	050	030	050							
	AS4	300	100	300	100	100	100	AS4	100	200	200	100	200	100	AS4	100	200	200	100	100	300	AS4	100	200	200	100	300	300	AS4	200	200	200	100	200	200	AS4	200	200	200	100	200	200	AS4	200	200	200	100	200	200	AS4	200	200	200	100	200	200	AS4	200	200	200	100	200	200							
	AS5	300	050	400	100	100	100	AS5	100	050	300	050	100	100	AS5	300	050	200	100	100	100	AS5	400	050	300	030	100	020	AS5	300	030	300	050	100	050	AS5	300	030	300	050	100	050	AS5	300	030	300	050	100	050	AS5	300	030	300	050	100	050	AS5	300	030	300	050	100	050							
	AS6	400	300	200	100	100	100	AS6	100	300	200	100	100	100	AS6	100	200	200	030	100	100	AS6	400	500	200	030	500	100	AS6	400	100	200	050	200	100	AS6	400	100	200	050	200	100	AS6	400	100	200	050	200	100	AS6	400	100	200	050	200	100														
RESPOND-1							RESPOND-2							RESPOND-3							RESPOND-4							RESPOND-5							RESPOND-6							RESPOND-7							RESPOND-8																					
Mixtur Opportunities (O.C. Material Alternatif) Alternatif	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6																						
	AS1	100	050	030	050	050	050	AS1	100	030	030	020	030	020	AS1	100	030	050	030	030	050	AS1	100	050	050	030	030	100	AS1	100	020	050	020	100	020	AS1	100	030	050	030	100	100	AS1	100	030	050	030	100	100	AS1	100	030	050	030	100	100	AS1	100	030	050	030	100	100							
	AS2	200	100	300	030	200	300	AS2	300	100	300	020	200	200	AS2	300	100	300	030	200	300	AS2	200	100	300	050	300	300	AS2	500	100	300	030	300	400	AS2	300	100	400	030	400	400	AS2	300	100	400	030	400	400	AS2	300	100	400	030	400	400														
	AS3	300	030	100	030	200	050	AS3	300	030	100	030	050	AS3	200	030	100	020	300	050	AS3	200	030	100	050	300	050	AS3	200	030	100	030	400	030	AS3	200	030	100	030	400	030	AS3	200	030	100	030	400	030																						
	AS4	200	300	300	100	300	300	AS4	400	400	300	100	400	400	AS4	300	300	400	100	400	300	AS4	300	200	200	100	200	400	AS4	400	300	300	100	300	400	AS4	400	300	300	100	300	400																												
	AS5																																																																					

Minis Test 0: Return to the center of the track (Iterations)	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6														
	AS1	10	10	10	20	03	30	AS1	10	10	10	20	02	10	AS1	10	30	10	40	03	40	AS1	10	20	30	40	02	40	AS1	10	30	30	03	40	AS1	10	30	40	30	03	40	AS1	10	20	20	30	03	40	AS1	10	30	30	30	03	30	
	AS2	10	10	03	02	03	30	AS2	10	10	03	03	03	30	AS2	03	10	03	05	03	30	AS2	03	10	03	02	03	20	AS2	03	10	03	03	03	30	AS2	03	10	03	03	03	30	AS2	03	10	03	03	03	30	AS2	03	10	03	03	03	30
	AS3	10	30	10	30	02	30	AS3	10	30	10	30	02	20	AS3	10	30	10	30	03	30	AS3	03	30	10	30	03	30	AS3	03	30	10	10	03	30	AS3	03	30	10	10	03	30	AS3	03	30	10	10	03	30							
	AS4	03	40	03	10	02	10	AS4	03	30	03	10	03	20	AS4	03	30	10	10	10	AS4	03	30	10	10	02	30	AS4	03	30	10	10	02	30	AS4	03	30	02	10	03	20	AS4	03	30	02	10	03	20								
	AS5	30	30	40	10	10	40	AS5	40	30	40	30	10	40	AS5	30	30	30	10	10	40	AS5	40	30	30	30	10	30	AS5	30	30	30	40	10	30	AS5	30	30	30	30	10	20	AS5	30	30	30	30	10	20							
AS6	03	03	03	10	02	10	AS6	10	03	03	03	02	10	AS6	02	03	03	10	02	10	AS6	02	03	03	02	03	10	AS6	02	03	03	03	03	10	AS6	02	03	03	03	03	10	AS6	02	03	03	03	03	10								
	RESPOND1						RESPOND2						RESPOND3						RESPOND4						RESPOND5						RESPOND6						RESPOND7						RESPOND8													
Minis Test 1: Return to the center of the track (Iterations)	AS1	10	00	03	03	03	02	AS1	10	03	03	03	03	02	AS1	10	03	02	05	03	03	AS1	10	03	03	03	03	03	AS1	10	03	10	02	03	02	AS1	10	03	10	03	10	03	AS1	10	02	03	03	03	03	AS1	10	03	03	03	03	03
	AS2	50	10	03	03	02	03	AS2	30	10	03	03	02	03	AS2	30	10	03	05	03	02	AS2	20	10	03	03	03	03	AS2	30	10	10	03	03	03	AS2	20	10	03	02	03	03	AS2	40	10	10	03	03	03	AS2	40	10	10	03	03	03
	AS3	20	30	10	30	30	03	AS3	20	30	10	10	10	03	AS3	40	20	10	20	30	03	AS3	30	30	10	30	20	03	AS3	10	10	10	10	30	02	AS3	10	10	10	10	03	03	AS3	20	10	10	30	20	03							
	AS4	30	30	03	10	30	03	AS4	30	30	10	30	30	03	AS4	20	20	05	10	20	02	AS4	30	30	03	10	30	03	AS4	50	30	10	10	40	03	AS4	30	40	03	10	30	03	AS4	30	30	03	10	20	02							
	AS5	20	40	03	03	10	02	AS5	20	40	10	03	10	02	AS5	20	30	03	05	10	03	AS5	30	30	03	03	10	02	AS5	20	20	03	02	10	03	AS5	10	30	10	03	10	03	AS5	20	30	03	03	10	02							
	AS6	40	30	30	30	40	10	AS6	40	30	30	30	40	10	AS6	30	40	30	40	20	10	AS6	20	30	20	30	50	10	AS6	50	30	40	20	20	10	AS6	20	30	30	20	20	10														
	RESPOND1						RESPOND2						RESPOND3						RESPOND4						RESPOND5						RESPOND6						RESPOND7						RESPOND8													
Minis Test 2: Return to the center of the track (Iterations)	AS1	10	20	20	20	30	30	AS1	10	30	30	30	30	30	AS1	10	30	20	30	20	20	AS1	10	40	40	30	30	40	AS1	10	30	40	30	30	40	AS1	10	30	40	30	30	30	AS1	10	30	40	30	30	30	AS1	10	30	40	30	30	30
	AS2	03	10	03	02	03	03	AS2	03	10	02	03	03	03	AS2	03	10	03	03	03	03	AS2	02	10	03	03	03	03	AS2	03	10	02	03	03	03	AS2	03	10	02	03	03	03	AS2	03	10	02	03	03	03							
	AS3	03	30	10	03	02	20	AS3	03	40	10	02	03	20	AS3	03	20	10	03	03	40	AS3	02	20	10	03	03	40	AS3	02	50	10	03	03	30	AS3	02	40	10	02	03	30														
	AS4	03	40	30	10	03	30	AS4	03	30	40	10	03	30	AS4	03	30	20	10	02	40	AS4	03	30	30	10	03	40	AS4	03	30	20	10	02	40	AS4	02	30	30	10	03	20														
	AS5	03	30	40	30	10	20	AS5	03	30	30	30	10	30	AS5	03	30	30	40	10	40	AS5	03	30	30	20	10	20	AS5	03	30	30	40	10	40	AS5	02	30	40	30	10	20														
	AS6	03	20	03	03	03	10	AS6	03	20	03	03	03	10	AS6	03	20	02	02	02	10	AS6	02	20	02	02	03	10	AS6	03	20	02	02	03	10	AS6	03	20	02	03	03	10														
	RESPOND1						RESPOND2						RESPOND3						RESPOND4						RESPOND5						RESPOND6						RESPOND7						RESPOND8													
Minis Test 3: Return to the center of the track (Iterations)	AS1	10	03	03	03	03	03	AS1	10	20	02	03	03	03	AS1	10	03	03	05	02	02	AS1	10	10	03	03	03	03	AS1	10	20	03	03	03	02	AS1	10	10	03	03	03	03	AS1	10	10	03	03	03	03	AS1	10	10	03	03	03	03
	AS2	20	10	03	03	02	03	AS2	03	10	02	03	02	03	AS2	20	10	02	05	02	03	AS2	10	10	02	03	02	03	AS2	03	10	03	10	02	10	AS2	20	10	03	03	02	10	AS2	10	10	03	03	02	03							
	AS3	30	30	10	20	03	30	AS3	40	40	10	30	03	30	AS3	30	40	10	40	02	30	AS3	40	10	40	02	30	AS3	20	10	40	02	40	AS3	30	30	10	30	03	30																
	AS4	20	30	03	10	02	03	AS4	30	20	03	10	02	03	AS4	20	20	02	10	02	03	AS4	20	20	03	10	02	03	AS4	20	10	02	10	02	03	AS4	30	20	03	10	02	03														
	AS5	30	50	30	50	10	40	AS5	30	50	20	50	10	30	AS5	40	50	40	50	10	60	AS5	30	50	40	50	10	50	AS5	30	50	40	50	10	60	AS5	20	50	30	50	10	70														
	AS6	20	20	03	03	02	10	AS6	20	20	03	30	07	10	AS6	50	20	03	30	07	10	AS6	30	30	03	20	02	10	AS6	50	10	02	30	07	10	AS6	30	10	03	30	04	10														

Matrix: Strengths (S): S1. SDM yang baik (Alternatives)	GEOMEAN						Matrix: Weakness (W) : W1. Variabilitas Waktu Pergadaan Yang Tinggi	GEOMEAN							
		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5		AS6		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6
	AS1	1.00	0.95	0.49	0.54	0.32		2.10	AS1	1.00	0.51	3.06	0.54	2.10	2.96
	AS2	1.05	1.00	0.47	2.03	0.33		1.93	AS2	1.97	1.00	1.93	0.49	0.35	1.93
	AS3	2.06	2.11	1.00	0.95	0.47		1.00	AS3	0.33	0.52	1.00	0.45	0.49	2.03
	AS4	1.87	0.49	1.05	1.00	0.52		2.10	AS4	1.87	2.06	2.22	1.00	1.93	2.91
	AS5	3.08	3.06	2.11	1.93	1.00		1.00	AS5	0.48	2.83	2.03	0.52	1.00	1.93
	AS6	0.48	0.52	1.00	0.48	1.00		1.00	AS6	0.34	0.52	0.49	0.34	0.52	1.00
Matrix: Strengths (S) : S2. Integritas Kenyamanan yang tinggi (Alternatives)	GEOMEAN						Matrix: Weakness (W) : W2. Turn Over Inventory Rendah (Alternatives)	GEOMEAN							
		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5		AS6		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6
	AS1	1.00	0.49	1.00	0.50	0.48		2.03	AS1	1.00	0.35	0.50	0.52	0.52	0.49
	AS2	2.03	1.00	1.96	2.06	0.46		1.93	AS2	2.88	1.00	0.49	1.93	2.03	0.52
	AS3	1.00	0.51	1.00	1.05	0.45		1.09	AS3	2.00	2.03	1.00	0.49	0.52	1.04
	AS4	2.00	0.49	0.95	1.00	0.47		1.93	AS4	1.92	0.52	2.03	1.00	2.00	0.50
	AS5	2.09	2.18	2.22	2.11	1.00		1.09	AS5	1.93	0.49	1.93	0.50	1.00	0.34
	AS6	0.49	0.52	0.92	0.52	0.92		1.00	AS6	2.03	1.93	0.97	2.00	2.93	1.00
Matrix: Strengths (S) : S3. Tata Kelola Procurement yang baik (Alternatives)	GEOMEAN						Matrix: Weakness (W) : W3. Manajemen Pemasok Yang Lemah	GEOMEAN							
		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5		AS6		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6
	AS1	1.00	1.09	0.34	1.93	0.52		0.50	AS1	1.00	2.81	0.47	0.52	0.52	0.49
	AS2	0.92	1.00	0.50	0.53	1.93		1.00	AS2	0.36	1.00	0.50	1.96	0.52	0.52
	AS3	2.98	2.00	1.00	2.03	1.96		2.96	AS3	2.14	1.99	1.00	2.91	0.49	2.03
	AS4	0.52	1.89	0.49	1.00	0.52		1.09	AS4	1.93	0.51	0.34	1.00	0.50	0.51
	AS5	1.93	0.52	0.51	1.91	1.00		1.93	AS5	1.93	1.93	2.03	2.00	1.00	2.06
	AS6	2.00	1.00	0.34	0.92	0.52		1.00	AS6	2.03	1.93	0.49	1.97	0.49	1.00
Matrix: Strengths (S) : S4. Reputasi/Nama Baik PTM (Alternatives)	GEOMEAN						Matrix: Weakness (W) : W4. Sistem ERP (SAP) Yang Belum Optimal	GEOMEAN							
		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5		AS6		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6
	AS1	1.00	0.49	0.49	0.49	0.50		0.49	AS1	1.00	0.49	0.54	0.51	2.96	0.49
	AS2	2.03	1.00	1.00	1.00	0.49		0.50	AS2	2.03	1.00	0.56	0.55	1.93	0.50
	AS3	2.06	1.00	1.00	1.09	0.50		1.93	AS3	1.87	1.78	1.00	0.50	1.93	0.53
	AS4	2.03	1.00	0.92	1.00	2.96		1.00	AS4	1.97	1.82	2.00	1.00	1.93	1.93
	AS5	2.01	2.03	2.00	0.34	1.00		2.03	AS5	0.34	0.52	0.52	0.52	1.00	0.52
	AS6	2.06	1.99	0.52	1.00	0.49		1.00	AS6	2.06	1.99	1.89	0.52	1.93	1.00
Matrix: Strengths (S) : S5. Ketepatan Waktu Pembayaran (Alternatives)	GEOMEAN						Matrix: Weakness (W) : W5. Manajemen Perubahan Yang	GEOMEAN							
		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5		AS6		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6
	AS1	1.00	0.50	2.00	0.52	0.50		0.50	AS1	1.00	0.54	3.02	0.49	2.91	0.49
	AS2	2.00	1.00	2.00	2.00	1.09		2.00	AS2	1.87	1.00	2.03	0.52	2.03	0.47
	AS3	0.50	0.50	1.00	0.50	0.52		2.96	AS3	0.33	0.49	1.00	0.52	1.09	0.49
	AS4	1.93	0.50	2.00	1.00	2.00		3.00	AS4	2.03	1.93	1.93	1.00	1.93	0.52
	AS5	2.00	0.92	1.93	0.50	1.00		2.96	AS5	0.34	0.49	0.92	0.52	1.00	0.51
	AS6	2.00	0.50	0.34	0.33	0.34		1.00	AS6	2.06	2.11	2.03	1.93	1.97	1.00

Matrix: Opportunities (O) : O1. Proses Otomatisasi pada Sistem ERP (SAP) (Alternatives)	GEOMEAN						Matrix: Threats (T) : T1. Tingkat Pertumbuhan Jumlah dan Kualitas	GEOMEAN							
		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5		AS6		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6
	AS1	1.00	0.49	0.50	0.49	2.03		0.52	AS1	1.00	2.06	1.96	2.91	0.32	3.02
	AS2	2.03	1.00	2.91	0.33	2.85		0.50	AS2	0.49	1.00	0.33	0.32	0.33	3.06
	AS3	1.99	0.34	1.00	0.50	0.52		0.48	AS3	0.51	3.03	1.00	3.00	0.32	3.06
	AS4	2.03	3.06	1.99	1.00	1.93		0.52	AS4	0.34	3.08	0.33	1.00	0.34	1.93
	AS5	0.49	0.35	1.93	0.52	1.00		0.51	AS5	3.08	3.03	3.08	2.93	1.00	3.02
AS6	1.93	2.00	2.07	1.93	1.97	1.00	AS6	0.33	0.33	0.33	0.52	0.33	1.00		
Matrix: Opportunities (O) : O2. Pertumbuhan Industri Nasional (Alternatives)	GEOMEAN						Matrix: Threats (T) : T2. Perubahan Teknologi yang tidak dikomunikasikan (Alternatives)	GEOMEAN							
		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5		AS6		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6
	AS1	1.00	2.06	2.03	2.91	2.03		2.03	AS1	1.00	0.33	0.49	0.33	0.52	0.34
	AS2	0.49	1.00	2.91	2.03	1.96		1.93	AS2	3.01	1.00	0.51	0.34	0.32	0.34
	AS3	0.49	0.34	1.00	0.32	0.49		1.93	AS3	2.03	1.96	1.00	2.06	1.96	0.34
	AS4	0.34	0.49	3.08	1.00	0.34		2.00	AS4	3.06	2.98	0.49	1.00	2.91	0.33
	AS5	0.49	0.51	2.03	2.98	1.00		2.91	AS5	1.93	3.08	0.51	0.34	1.00	0.33
AS6	0.49	0.52	0.52	0.50	0.34	1.00	AS6	2.96	2.98	2.98	3.03	2.99	1.00		
Matrix: Opportunities (O) : O3. Meningkatkan akurasi inventori (Alternatives)	GEOMEAN						Matrix: Threats (T) : T3. Dihapusnya fasilitas bebas pajak import (Tahun 2015)	GEOMEAN							
		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5		AS6		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6
	AS1	1.00	0.34	2.03	0.52	0.33		0.33	AS1	1.00	2.96	3.02	2.96	2.96	3.02
	AS2	2.93	1.00	2.03	0.52	1.93		0.33	AS2	0.34	1.00	0.33	0.32	0.33	0.50
	AS3	0.49	0.49	1.00	0.47	0.34		0.49	AS3	0.33	3.06	1.00	0.33	0.32	3.02
	AS4	1.92	1.93	2.11	1.00	1.96		1.96	AS4	0.34	3.14	3.03	1.00	0.32	3.02
	AS5	3.01	0.52	2.98	0.51	1.00		0.50	AS5	0.34	3.03	3.08	3.08	1.00	2.98
AS6	3.08	3.02	2.03	0.51	2.01	1.00	AS6	0.33	2.00	0.33	0.33	0.34	1.00		
Matrix: Opportunities (O) : O4. Menyeimbangkan beban pekerjaan (Alternatives)	GEOMEAN						Matrix: Threats (T) : T4. Potensi Fraud (Alternatives)	GEOMEAN							
		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5		AS6		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6
	AS1	1.00	0.33	0.49	0.32	0.48		0.50	AS1	1.00	0.92	0.34	0.49	0.32	0.33
	AS2	3.01	1.00	2.96	0.34	2.95		2.96	AS2	1.09	1.00	0.33	0.49	0.20	0.51
	AS3	2.03	0.34	1.00	0.32	2.96		0.52	AS3	2.98	3.03	1.00	3.02	0.33	3.06
	AS4	3.08	2.98	3.08	1.00	3.02		2.95	AS4	2.03	2.03	0.33	1.00	0.20	0.32
	AS5	2.07	0.34	0.34	0.33	1.00		0.49	AS5	3.08	5.00	3.03	5.00	1.00	4.98
AS6	1.99	0.34	1.93	0.34	2.02	1.00	AS6	3.04	1.97	0.33	3.08	0.20	1.00		
Matrix: Opportunities (O) : O5. Meningkatkan Manajemen Kontrak (Alternatives)	GEOMEAN							GEOMEAN							
		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6		AS1	AS2	AS3	AS4	AS5	AS6	
	AS1	1.00	0.33	0.49	0.32	2.91	0.34								
	AS2	3.03	1.00	2.95	0.34	2.91	3.02								
	AS3	2.03	0.34	1.00	0.32	2.06	0.33								
	AS4	3.08	2.98	3.08	1.00	2.91	3.02								
	AS5	0.34	0.34	0.49	0.34	1.00	0.33								
AS6	2.98	0.33	3.06	0.33	3.06	1.00									