

BAB 10

KESIMPULAN

Dari hasil analisis pada penelitian ini maka dapat diberikan kesimpulan seperti yang dijelaskan pada bab ini untuk menjawab dua tujuan dari penelitian ini. Selain itu, saran juga diberikan untuk melengkapi penelitian ini.

10.1. Kesimpulan

- a. Analisis pengaruh antar kriteria dengan metode *decision making trial and evaluation laboratory* (DEMATEL) menghasilkan empat kriteria terpilih yang menjadi dasar pertimbangan penulis untuk menyusun strategi pengembangan bisnis yaitu kriteria kepuasan pelanggan, perluasan jaringan pasar, kualitas barang dan pertumbuhan jumlah pelanggan.
- b. Pengambilan keputusan terhadap strategi pengembangan bisnis UKM TALENTA dengan metode *analytic network process* (ANP) menyimpulkan bahwa strategi yang menjadi prioritas sebagai upaya pengembangan bisnis adalah pembuatan *showroom* terpisah dengan ruang produksi. Prioritas strategi di peringkat kedua adalah promosi di *website* desa wisata, strategi prioritas ketiga adalah inovasi produk lilin *aromatherapy* dan strategi dengan prioritas terakhir yaitu pembuatan *brand* pada produk.

10.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang memunculkan usulan strategi tersebut maka saran yang diberikan yaitu agar penelitian ini dapat menjadi topik penelitian selanjutnya untuk meneruskan tahap implementasi dalam menanggapi strategi pembuatan *showroom* terpisah dengan ruang produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Angkasa, W. I., Hubeis, M., dan Pandjaitan, N. K. (2012). Strategi dan kelayakan pengembangan lembaga intermediasi untuk meningkatkan daya saing usaha kecil dan menengah di Indonesia. *Manajemen IKM*, 7(2), 95-101.
- Apriyani, M., Hardjomidjojo, H., dan Kadarisman, D. (2014). Prospek pengembangan usaha keripik pisang di Bandar Lampung. *Manajemen IKM*, 9(1), 89-95.
- Araghia, M., dan Yousefie, S. (2012). Using the combination of the ANP and DEMATEL techniques to prioritizing and selection of the strategic improvement actions (SIA). *International Journal of Operational Management, Marketing and Services*, 2(2), 88-93.
- Aulia, D., dan Ikhwana, A. (2012). Perencanaan strategi pengembangan usaha kain tenun sutra dengan pendekatan metode balanced scorecard. *Sekolah Tinggi Teknologi Garut*, 10(01), 1-12.
- Bayazit, O. (2006). Use of analytic network process in vendor selection decisions. *Benchmarking: An International Journal*, 13(5), 566-579.
- Chiu, Y.J., Chen, H.C., Tzeng, G.H., and Shyu, J.Z. (2006). Marketing strategy based on customer behaviour for the LCD-TV. *International Journal and Decision Making*, 7(2/3), 143-165.
- David, F. (2011). *Strategic management*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hubeis, M. (2009). *Prospek usaha kecil dalam wadah inkubator bisnis*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Kaplan, R. S., and Norton, D. P. (1996). Using the balanced scorecard as a strategic management system. Diakses pada tanggal 10 Juli 2016 dari http://www.pacaonline.org/cop/docs/Kaplan+Norton_Balanced_Scorecard_-_3_articles.pdf#page=36
- Nurhayati, S. (2009). Analisis strategis sistem teknologi informasi dengan pendekatan analisis SWOT (studi kasus: divisi IT rumah sakit mata Cicendo Bandung), *Seminar Nasional Informatika 2009*, 149-154.
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Jakarta : Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.

- Saaty, T.L.(1996). Decision making with dependence and feedback the analytic network process. Pittsburgh: RWS Publications.
- Saaty, T.L. (1999). Fundamentals of the analytic network process. The International Symposium on the Analytic Hierarchy Process, Kobe, Japan.
- Saaty, R.W. (2003). The analytic hierarchy process (AHP) for decision making and the analytic network process (ANP) for decision making with dependence and feedback. *Creative Decisions Foundation*.
- Setiawan, A. (2011). Analisis kinerja perusahaan dodol olimpic garut dengan balanced scorecard. *Sekolah Tinggi Teknologi Garut*, 10(1), 1-12.
- Setyadi, S., Kifayah, A., dan Aji, T. (2011). Penentuan strategi sustainability usaha pada UKM kuliner dengan menggunakan metode SWOT - AHP. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, 10(2), 68-76.
- Setyaningsih, S. (2012). Using cluster analysis study to examine the successful performance entrepreneur in Indonesia. *Procedia Economics and Finance*, 4(2012), 286 – 298.
- Sharma, A. (2009). Implementing balance scorecard for performance measurement. *The Icfai University Journal of Business Strategy*. 6(1), 7-16.
- Shih, K. H., Lin, W. R., Wang, Y. H., and Hung, T. E. (2013). Applying DEMATEL-ANP for assessing organizational information system development decisions. *Active Citizenship by Management, Knowledge Management & Innovation Knowledge and Learning*, 349–365..
- Sudantoko, D. (2010). Pengembangan industri batik skala kecil di Kabupaten dan Kota Pekalongan dengan pendekatan analysis hierarchy process (AHP). *Prestasi*, 6(1), 1-15.
- Suliantoro, H., dan Nugrahani, D. (2015). Pengukuran dan evaluasi kinerja supply chain dengan menggunakan pendekatan balanced scorecard-analytical network process (BSC-ANP) di PT. Madubaru Yogyakarta. *Prosiding SNST*, (6), 17-22.
- Tambunan, T. (2002). Industrialisasi di negara sedang berkembang, kasus Indonesia. Jakarta: Ghalia Indonesia.

- Taofik, D. A. I., Rukmi, H. S., dan Bakar, A. (2015). Strategi pengembangan UKM batik garutan RM menggunakan matriks perumusan strategi. *Reka Integra*, 3(3), 206-216.
- Tseng, M. L. (2009). Application of ANP and DEMATEL to evaluate the decision-making of municipal solid waste management in Metro Manila. *Environ Monit Assess*, 181-197.
- Weijland, H. (1991). Trade network for flexible rural industry. Diakses tanggal 09/05/2016 dari http://dare.uvnu.vu.nl/bitstream/handle/1871/12400/Scanjob_199200036.pdf?sequence=1.
- Yusup, A., Bakar, A. dan Kurniawan, D. (2015). Usulan strategi pengembangan UKM sentra pengolahan kicimpring dengan menggunakan matriks perumusan strategi. *Reka Integra*, 4(3), 366–376.
- Yuwono, S., Sukarno, E., dan Ichsan, M. (2004). Petunjuk praktis penyusunan *balanced scorecard*. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.

LAMPIRAN 1. HASIL WAWANCARA DENGAN PEMILIK UKM

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
1.	“Produk lilin ibu ini ada berapa ya warnanya?”	“Ada sembilan warna”
2.	“Apa saja bu warnanya?”	“Merah, kuning, biru, hijau, pink, oranye, ungu, putih, hitam. Mau saya bikin warna pelangi tapi belum sanggup”
3.	“Oh bisa ada bikin warna pelangi begitu ya bu?”	“Bisa sih, dulu saya pernah kirim ke Malaysia tapi sudah lama sekali”
4.	“Apakah Ibu pernah berkeinginan untuk mengembangkan produk ini, seperti menambah warna atau bentuk?”	<p>“Dalam pemikiran saya ingin ketemu salah satu mahasiswa fakultas kimia untuk tanya warna lilin, misal merah agar nyala warnanya paka apa pewarnanya. Misalkan juga buat biru benhur, campuran warnanya apa saja. Ada juga produk lilin bentuk ulir yang biasa pakai cetakan model itu pernah ditanya pelanggan.</p> <p>Saya juga punya harapan supaya bisa bikin pabrik untuk menampung pengangguran sekaligus untuk mengembangkan usaha saya. Jujur saja, saya ingin maju usahanya tapi tempatnya belum memungkinkan.”</p>

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
5.	"Maksudnya cetakan model itu gimana bu?"	"Ya, seperti lilin ulir, lilinnya tu pakai sekrup to. Jadi tinggal dicopot. Ada kok itu di Bogor, saya disuruh survey ke sana tapi aduh belum ada waktu."
6.	"Di sini ada berapa orang bu yang kerja di sini?"	"Ada tiga"
7.	"Jadwal masuknya gimana bu? Tentu atau nggak?"	"Masuknya pagi, sore, malam"
8.	"Pagi, sore, malam?"	"Maksudnya pagi dan malam. Jadi misalkan mbak ini pagi, nanti malam ada ganti lagi"
9.	"Masuknya dari jam berapa sampai jam berapa itu bu?"	"Kalau pagi itu biasanya dari jam 9 sampai jam 5 sore. Terus nanti jam setengah 7 sampai jam 12, kadang kalau repot banget sampai jam setengah 1. Tapi maunya dia, saya nggak nyuruh."
10.	"Berarti sekarang yang aktif bekerja itu berapa orang bu?"	"Mbak Sari, 1 orrang."
11.	"Berarti kalau kerja berdua sama ibu aja?"	"Ya nanti sama suami sama anak yang saya kasih sekolah."

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
12.	"Apakah pekerja yang mau bekerja di sini harus punya skill tertentu?"	"Gini ya dek, sebenarnya mereka nggak punya skill ya. Saya ingin pekerja yang bekerja di sini bukan berarti ikut saya tapi jadikan usaha ini adalah usaha kamu, pekerja harus punya rasa memiliki sehingga pekerja betah untuk kerja di sini."
13.	"Ada uang lemburnya juga ya bu?"	"Ada dek"
14.	"Berarti dari awal masuk pun pekerja belum bisa apa-apa?"	"Belum bisa apa-apa. Saya ajarin. Artinya ya mendidik orang ya."
15.	"Terus mereka ke sini, ibu yang ajak atau gimana ?"	"Yang ini lamar, kalau yang satunya minta ke sini"
16.	"Bagaimana sistem promosi ibu untuk memperkenalkan produk lilin ini ke pelanggan?"	"Saya promosi tidak tanggung-tanggung, saya pergi langsung ke Flores, Timor Leste sendiri. Kalau Pontianak tahu dari internet, Jakarta tahu dari orang lain. Pelanggan lain itu kadang suka saling tanya dengan temannya. Jadi mereka misal kasih tahu nomor hp saya ke yang lain kalau mau beli lilin saya"

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
17.	"Kalau dikaitkan dengan pengiriman barang, gimana menurut Ibu tentang ketepatan waktunya, itu satu hal yang juga diperhatikan atau tidak?"	"Saya menjaga agar pengiriman jangan sampai telat, karena kepercayaan itu mahal."
18.	"Itu ibu pakai paket?"	"Iya pakai paket Cobra, kalau ke daerah Timur lewat Surabaya kapal itu ekspedisi lewat laut, kalau ke Pontianak lewat Jakarta, Cobra, tapi kalau ke daerah timur itu lewat Warnajaya, Margorejo, daerah Malioboro itu. Semuanya ambil ke sini pakatnya pakai mobil box."
19.	"Ada ketentuan nggak sih bu sebelumnya misal mau order untuk Paskah harus order berapa bulan sebelum begitu?"	"Dari Desember. Ini 4 bulan sudah saya selesaikan semua."
20.	"Kalau pengiriman itu ditanggung siapa bu?"	"Saya kalau dari Margorejo ke Surabaya saya yang bayar dulu, nanti ekspedisi dari Surabaya ke Timor Lestinya itu sana yang bayar, tapi uang yang saya bayar untuk ongkir itu dia ganti. Jadi perjanjiannya ongkir ditanggung pembeli."

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
21.	"Kalau semisal ada barang cacat begitu gimana bu?"	<p>"Semisal ada barang rusak dalam pengiriman saya ganti, tapi kalau sudah sampai tujuan dan berbulan-bulan dipajang di tokonya tidak lagi menjadi urusan saya.</p> <p>Ada pelanggan yang jual lilin saya di toko bilang, ini lilin bukan punyamu tapi lilinnya jelek, saya minta bantuan bisa nggak misalkan warnanya diganti jadi warna ungu. Nanti saya mau terima. Karena lilin lain nggak pakai parafin ini, lilin lain pakai parafin Pertamina jadi kuning warna lilinnya. Saat ada pelanggan yang minta untuk diperbaiki produk lilin dari produsen lain yang ada di tokonya saya bisa terima rehab. Jadi pada dasarnya saya tidak mau terima uang saja, tapi juga bagaimana caranya pelanggan senang harus nomor satu.</p> <p>Misalkan Rp 10.000 pelanggan naikkan harga 40% di tokonya, seperti Kanisius untuk lilin jumbo yang saya jual. Dari saya kasih tawaran harga Rp 45.000, di situ sudah dikasih harga Rp 95.000 dan tetap laku habis dalam jangka waktu 1 bulan. Aneh kan?"</p>

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
22.	"Itu untuk berapa pieces bu?"	"Banyak e dek. Waktu itu kirim ke Timor Leste hampir 1 ton."
23.	"Itu untuk semua pelanggan atau bagaimana bu?"	<p>"Semua. Tapi pengiriman barang di daerah sekitar Jogja Klaten saya antar sendiri tidak ada perjanjian dan pengirimannya gratis, istilahnya saya sebut service.</p> <p>Pernah ada pelanggan dari Kalimantan minta tolong ke saya untuk dicarikan batik Jogja untuk dikirim ke sana. Walaupun ini di luar dari bisnis jual beli lilin saya, saya tetap mau terima bantu mereka. Hitungannya sebagai service buat mereka"</p>
24.	"Selama ini pernah terjadi pelanggan komplain tentang barang cacat nggak bu?"	"Puji Tuhan selama ini tidak pernah ada keluhan ya dari relasi."

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
25.	“Apakah ibu pengen memperluas jaringan pasar dalam waktu dekat? Untuk saat ini pasar lainnya yang ingin ibu tuju dimana saja bu?”	“Perluasan jaringan pasar itu pasti, namanya orang punya usaha kan supaya bisa berkembang lebih maju lagi. Kemarin sempat ada bule dari Australia datang ke tempat saya tanya soal lilin, harga sama model yang saya punya. Dia mau pesan lilin aromatherapy, saya bilang kalau aromatherapy kayaknya punya Australia wanginya lebih tajam benar-benar asli, jadi saya tawarkan gimana kalau bapaknya yang sediakan minyak aromatherapynya saya yang produksinya”
26.	“Pelanggan tetapnya ada berapa bu kira-kira?”	“Aduh ada banyak e dek. Palangkaraya, Pangkal Pinang, Banjarmasin, Pontianak, Timor Leste, Maumere, Bajawa, Larantuka, Ende, Kupang, Keva, Atambuwa, Jakarta, Banten, Tangerang, Bandung, Jakarta Pusat, Klaten, Serang, Magelang, Terus Jogja semua toko rohani sama gerejanya.”

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
27.	"Bagaimana hubungan ibu sebagai pemilik dengan pekerja pada bisnis selama ini ? Apakah itu cukup terbuka atau tidak?"	"Hubungan antara pekerja dan saya itu sangat terbuka, tapi kalau untuk berapa jumlah pengiriman itu berapa jumlah nominalnya mereka nggak tahu, itu pribadi saya, tapi harga produk mereka tahu, jumlah item yang diorder itu ditulis dari si A segini, tanggal segini harus kirim jadi mereka kan juga mikir kerjanya harus begini dan begini. Kalau harga produk dari A sampai Z mereka harus tahu, karena seumpama saya pergi ada orang datang beli kan mereka tahu."
28.	"Semisal pekerja melakukan kesalahan saat bekerja, apakah ibu ada kebijakan untuk pengurangan biaya gajinya?"	"Saya nggak mau mengurangi biaya gaji mereka takut nanti sakit hati"
29.	"Menurut ibu selama ini udah bagus belum pekerjaannya ?"	"Udah bagus kok menurut saya"
30.	"Kira-kira perlu ada peningkatan kinerja lagi atau menurut ibu sudah cukup mereka?"	"Kalau mereka sudah cukup ya, karena sudah seperti saya. Sudah 80%"

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
31.	<p>“Kira-kira ibu ingin menambah pekerja lagi atau nggak melihat kondisi usaha bisnis seperti ini? Apakah ibu kepikiran untuk mengembangkan usaha bisnis ibu dalam waktu dekat ini ?”</p>	<p>“Saya ini punya cita-cita mau sewa tanah di sekitar pinggir jalan sana, cuma kendala biaya, saya kan juga masih punya hutang dengan bank. Mungkin ke depannya kalau sudah lunas saya mau tambah lagi.</p> <p>Saya mau sewa tanah, supaya kita produksi jadi agak lebih luas. Kalau kayak gini kan sempit, nggak masuk kayak industri.</p> <p>Lagian harus ada rahasia dek, harusnya produksi ini tertutup, nggak bisa dilihat orang lain yang datang. Contohnya ada pernah yang nyolong cara saya bikin, setor barangnya juga di satu tempat yang sama dengan saya”</p>
32.	<p>“Kalau motivasi pekerjanya disini menurut ibu sudah baik atau belum?”</p>	<p>“Sudah bagus kok. Awal-awal mereka memang seperti tekanan, tapi kan mungkin pelayanan saya dari mereka juga terasa.”</p>
33.	<p>“Dari karyawan sendiri itu minta semacam fasilitas gitu nggak bu?”</p>	<p>“Oh nggak. Makan juga sudah saya kasih. Saya yang bikin itu aturan.”</p>

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
34.	"Kalau boleh tahu gajinya di sini berapa bu?"	"Di sini 35 ribu per hari, kecil to? Lembur, makan belum masuk."
35.	"Kalau lemburnya sendiri itu berapa ya bu?"	"Lemburnya saya hitung 2x gaji pokok. Misalkan hari Minggu, itu kan 35.000 nanti jadi 70.000 saya kasih."
36.	"Itu setiap hari bu?"	"Tergantung ya, kalau ordernya banyak banget ya terus-terusan."
37.	"Tapi produksi itu setiap hari ya bu?"	"Iya setiap hari ada. Tapi untuk catatan ya, kita nggak pernah nyetock barang ya. Karena setiap relasi kan pemesanannya nggak sama."
38.	""Berarti ibu itu bikinnya setiap kali kalau ada yang order aja ya bu?"	"Iya. Lagian kan di satu sisi modal terbatas. Jadi kalau kita nyetock barang nanti modal mandek, terus nanti kita iya kalau sama persis, kalau nggak? Kan nggak laku-laku."
39.	"Tapi kalau toko biasanya sama ya bu ?"	"Toko biasanya kalau sudah menipis baru order begitu."

No.	Pertanyaan (Oleh Penulis)	Jawaban (Oleh Pemilik)
40.	"Usaha ibu ini sudah berlangsung berapa lama ya bu kalau boleh tahu?"	"Usaha ini kalau dihitung tahunnya sudah 11 tahun dari 2005. Selama ini Puji Tuhan belum pernah ada pelanggan yang komplain tentang barang cacat".
41.	"Proses produksinya di sini urutannya bagaimana ya bu?"	"Pertama penyediaan bahan baku dulu. Bahan bakunya parafin sama stearin. Terus ada kompor, dandang, sumbu lilin. Dimasak, rebus sampai cair, terus dituang ke cetakan yang stainless itu. Kalau yang celup nanti kita bisa lihat di situ. Setelah dituang ke cetakan, ditunggu sampai satu hari, sampai pembekuannya itu terus dicopot dari cetakan. Terus nanti difinishing terus pembungkusan."
42.	"Finishingnya itu apa aja ya bu?"	"Diset dirapikan pakai cutter terus dilap baru dibungkus mika film."
43.	"Lilin ibu ini ada mereknya nggak ya bu?"	"Saya belum punya merek, cuma taunya ya Talenta gitu aja."
44.	"Apakah ibu pernah terpikir untuk membuat <i>brand</i> /merek untuk produk ibu?"	"Bikin merek itu mahal e dek. Prosesnya juga panjang banget. Belum sempat saya kepikiran untuk sampai ke sana. Modalnya juga belum ada kalau untuk yang seperti itu. Masih mikir yang lain dulu."

LAMPIRAN 2. HASIL KUESIONER PENGARUH ANTAR KRITERIA DEMATEL



LAMPIRAN 3. HASIL KUESIONER TINGKAT KEPENTINGAN METODE ANP

The figure displays four screenshots of the ANP MODELsdmod software interface, showing comparison results for different clusters. Each screenshot is divided into three main sections: 1. Choose, 2. Node comparisons with respect to Inovasi Produk Lilin~, and 3. Results.

Cluster: CUSTOMER

Comparisons wrt "Inovasi Produk Lilin Aromatherapy" node in "CUSTOMER" cluster
4. Kepuasan Pelanggan is strongly more important than 3. Strategi Promosi

Node	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Node	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	4. Kepuasan Pel~
2. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
3. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	8. Kualitas Bar~
4. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	3. Pertumbuhan ~
5. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
6. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	8. Kualitas Bar~
7. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	3. Pertumbuhan ~
8. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	8. Kualitas Bar~
9. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	3. Pertumbuhan ~
10. 8. Kualitas Bar~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	3. Pertumbuhan ~

3. Results

Inconsistency: 0.01017

3. Strate~	0.06739
4. Kepuas~	0.42314
6. Perlua~	0.12919
8. Kualit~	0.26688
9. Pertum~	0.11339

Cluster: FINANCIAL

Comparisons wrt "Inovasi Produk Lilin Aromatherapy" node in "FINANCIAL" cluster
1. Keuntungan/Profit is strongly more important than 2. Deviasi Harga

Node	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Node	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1. 1. Keuntungan/P~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	2. Deviasi Harg~

3. Results

Inconsistency: 0.00000

1. Keuntu~	0.83333
2. Devias~	0.16667

Cluster: INTERNAL BUSINESS PROC

Comparisons wrt "Inovasi Produk Lilin Aromatherapy" node in "INTERNAL BUSINESS PROC" cluster

Node	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Node	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1. 11. Inovasi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	12. Infrastrukt~
2. 11. Inovasi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~
3. 12. Infrastrukt~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~

3. Results

Inconsistency: 0.03112

11. Inova~	0.21092
12. Infra~	0.70494
13. Cara ~	0.08414

Cluster: LEARNING & GROWTH

Comparisons wrt "Inovasi Produk Lilin Aromatherapy" node in "LEARNING & GROWTH" cluster

Node	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Node	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1. 14. Motivasi Pe~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	15. Kepuasan Pe~
2. 14. Motivasi Pe~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	16. Wewenang, T~
3. 15. Kepuasan Pe~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	16. Wewenang, T~

3. Results

Inconsistency: 0.00885

14. Motiv~	0.53961
15. Kepua~	0.16342
16. Wewen~	0.29696

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose | **2. Node comparisons with respect to Pembuatan Brand Prod~** | **3. Results**

Node Cluster: **CUSTOMER**

Choose Node: Pembuatan Bran~

Cluster: ALTERNATIVE

Choose Cluster: CUSTOMER

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "Pembuatan Brand Produk" node in "CUSTOMER" cluster

4. **Kepuasan Pelanggan is moderately to strongly more important than 3. Strategi Promosi**

1. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	4. Kepuasan Pel~	
2. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~	
3. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~	
4. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~	
5. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~	
6. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00772

3. Strate~	0.10539
4. Kepuas~	0.51579
6. Perlua~	0.18941
9. Pertum~	0.18941

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose | **2. Node comparisons with respect to Pembuatan Brand Prod~** | **3. Results**

Node Cluster: **FINANCIAL**

Choose Node: Pembuatan Bran~

Cluster: ALTERNATIVE

Choose Cluster: FINANCIAL

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "Pembuatan Brand Produk" node in "FINANCIAL" cluster

1. **Keuntungan/Profit is strongly more important than 2. Deviasi Harga**

1. 1. Keuntungan/P~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	2. Deviasi Harg~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

1. Keuntu~	0.83333
2. Devias~	0.16667

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose | **2. Node comparisons with respect to Pembuatan Brand Prod~** | **3. Results**

Node Cluster: **INTERNAL BUSINESS PROCESS**

Choose Node: Pembuatan Bran~

Cluster: ALTERNATIVE

Choose Cluster: INTERNAL BUSIN~

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "Pembuatan Brand Produk" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster

1. 12. Infrastrukt~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

12. Infra~	0.83333
13. Cara ~	0.16667

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose | **2. Node comparisons with respect to Pembuatan Showroom T~** | **3. Results**

Node Cluster: **INTERNAL BUSINESS PROCESS**

Choose Node: Pembuatan Show~

Cluster: ALTERNATIVE

Choose Cluster: INTERNAL BUSIN~

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "Pembuatan Showroom Terpisah dengan Ruang Produksi" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster

1. 10. Ketepatan W~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	12. Infrastrukt~
2. 10. Ketepatan W~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~
3. 12. Infrastrukt~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.07069

10. Ketep~	0.61441
12. Infra~	0.26837
13. Cara ~	0.11722

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to Pembuatan Showroom T~ 3. Results

Node Cluster: Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node: Pembuatan Show~

Cluster: ALTERNATIVE

Choose Cluster: LEARNING & GRO~

Restore

Comparisons wrt "Pembuatan Showroom Terpisah dengan Ruang Produksi" node in "LEARNING & GROWTH" cluster

1. 14. Motivasi Pe~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	15. Kepuasan Pe~
2. 14. Motivasi Pe~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	16. Wewenang, T~
3. 15. Kepuasan Pe~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	16. Wewenang, T~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.05156

14. Motiv~	0.49339
15. Kepua~	0.31081
16. Wewen~	0.19580

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to Promosi di Website D~ 3. Results

Node Cluster: Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node: Promosi di Web~

Cluster: ALTERNATIVE

Choose Cluster: CUSTOMER

Restore

Comparisons wrt "Promosi di Website Desa Wisata" node in "CUSTOMER" cluster

3. Strategi Promosi is moderately more important than 4. Kepuasan Pelanggan

1. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	4. Kepuasan Pel~
2. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	5. Promotion Sk~
3. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
4. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
5. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	5. Promotion Sk~
6. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
7. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
8. 5. Promotion Sk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
9. 5. Promotion Sk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
10. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.01627

3. Strate~	0.15477
4. Kepuas~	0.07507
5. Promot~	0.15089
6. Perlua~	0.33229
9. Pertum~	0.28698

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 3. Strategi Promosi 3. Results

Node Cluster: Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node: 3. Strategi Pr~

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: ALTERNATIVE

Restore

Comparisons wrt "3. Strategi Promosi" node in "ALTERNATIVE" cluster

Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is moderately more important than Pembuatan Brand Prod

1. Inovasi Produk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.08130

Inovasi P~	0.11491
Pembuatan~	0.05730
Pembuatan~	0.58604
Promosi d~	0.24175

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 3. Strategi Promosi 3. Results

Node Cluster: Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node: 3. Strategi Pr~

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: CUSTOMER

Restore

Comparisons wrt "3. Strategi Promosi" node in "CUSTOMER" cluster

4. Kepuasan Pelanggan is strongly more important than 5. Promotion Skill

1. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	5. Promotion Sk~	
2. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~	
3. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~	
4. 5. Promotion Sk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~	
5. 5. Promotion Sk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~	
6. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.08237

4. Kepuas~	0.52944
5. Promot~	0.14654
6. Perlua~	0.13597
9. Pertum~	0.18805

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 4. Kepuasan Pelangga~ 3. Results

Node Cluster Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node 4. Kepuasan Pe~ Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster ALTERNATIVE

Restore

Comparisons wrt "4. Kepuasan Pelanggan" node in "ALTERNATIVE" cluster
 Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is moderately to strongly more important than Pembuatan Brand

1. Inovasi Produk	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand
2. Inovasi Produk	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr
3. Inovasi Produk	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs
4. Pembuatan Brand	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr
5. Pembuatan Brand	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs
6. Pembuatan Showr	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.08338

Inovasi P~	0.13353
Pembuatan~	0.05871
Pembuatan~	0.55334
Promosi d~	0.25442

Completed Comparison Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 4. Kepuasan Pelangga~ 3. Results

Node Cluster Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node 4. Kepuasan Pe~ Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster CUSTOMER

Restore

Comparisons wrt "4. Kepuasan Pelanggan" node in "CUSTOMER" cluster
 3. Strategi Promosi is equally as important as 5. Promotion Skill

1. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	5. Promotion Sk~
2. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
3. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	7. Service
4. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	8. Kualitas Bar~
5. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
6. 5. Promotion Sk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
7. 5. Promotion Sk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	7. Service
8. 5. Promotion Sk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	8. Kualitas Bar~
9. 5. Promotion Sk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	3. Pertumbuhan ~
10. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	7. Service
11. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	8. Kualitas Bar~
12. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	3. Pertumbuhan ~
13. 7. Service	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	8. Kualitas Bar~
14. 7. Service	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	3. Pertumbuhan ~
15. 8. Kualitas Bar~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	3. Pertumbuhan ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.06701

3. Strate~	0.09032
5. Promot~	0.08291
6. Perlua~	0.03746
7. Service	0.44589
8. Kualit~	0.30282
9. Pertum~	0.04060

Completed Comparison Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 4. Kepuasan Pelangga~ 3. Results

Node Cluster Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node 4. Kepuasan Pe~ Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster FINANCIAL

Restore

Comparisons wrt "4. Kepuasan Pelanggan" node in "FINANCIAL" cluster
 2. Deviasi Harga is strongly more important than 1. Keuntungan/Profit

1. 1. Keuntungan/P~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	2. Deviasi Harg~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

1. Keuntu~	0.16667
2. Devias~	0.83333

Completed Comparison Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 4. Kepuasan Pelangga~ 3. Results

Node Cluster Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node 4. Kepuasan Pe~ Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster INTERNAL BUSIN~

Restore

Comparisons wrt "4. Kepuasan Pelanggan" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster

1. 10. Ketepatan W~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	11. Inovasi Pro~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

10. Ketep~	0.85714
11. Inova~	0.14286

Completed Comparison Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 5. Promotion Skill 3. Results

Node Cluster

Choose Node

5. Promotion Skill

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "5. Promotion Skill" node in "ALTERNATIVE" cluster

Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is moderately to strongly more important than Pembuatan

1. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.07854

Inovasi P~	0.27737
Pembuatan~	0.10425
Pembuatan~	0.05725
Promosi d~	0.56114

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 5. Promotion Skill 3. Results

Node Cluster

Choose Node

5. Promotion Skill

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster

CUSTOMER

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "5. Promotion Skill" node in "CUSTOMER" cluster

4. Kepuasan Pelanggan is moderately more important than 3. Strategi Promosi

1. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	4. Kepuasan Pel~
2. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
3. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
4. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
5. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
6. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.0787

3. Strate~	0.09557
4. Kepuas~	0.48745
6. Perlua~	0.20849
9. Pertum~	0.20849

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 6. Perluasan Jaringan~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

6. Perluasan J~

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "6. Perluasan Jaringan Pasar" node in "ALTERNATIVE" cluster

Pembuatan Brand Produk is moderately more important than Inovasi Produk Lilin Aromathera

1. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.09535

Inovasi P~	0.14206
Pembuatan~	0.27646
Pembuatan~	0.05995
Promosi d~	0.52153

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 6. Perluasan Jaringan~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

6. Perluasan J~

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster

CUSTOMER

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "6. Perluasan Jaringan Pasar" node in "CUSTOMER" cluster

3. Strategi Promosi is moderately to strongly more important than 4. Kepuasan Pelanggan

1. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	4. Kepuasan Pel~
2. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	5. Promotion Sk~
3. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
4. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	5. Promotion Sk~
5. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
6. 5. Promotion Sk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.04649

3. Strate~	0.40563
4. Kepuas~	0.07771
5. Promot~	0.37009
9. Pertum~	0.14657

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 6. Perluasan Jaringan~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

6. Perluasan J~

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster

FINANCIAL

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "6. Perluasan Jaringan Pasar" node in "FINANCIAL" cluster

2. Deviasi Harga is strongly to very strongly more important than 1. Keuntungan/Profit

1. 1. Keuntungan/P~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	2. Deviasi Harg~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

1. Keuntu~	0.14286
2. Devias~	0.85714

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 6. Perluasan Jaringan~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

6. Perluasan J~

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster

INTERNAL BUSIN~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "6. Perluasan Jaringan Pasar" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster

1. 11. Inovasi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

11. Inova~	0.83333
13. Cara ~	0.16667

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 7. Service 3. Results

Node Cluster: 7. Service

Choose Node: 7. Service

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "7. Service" node in "ALTERNATIVE" cluster

Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is moderately to strongly more important than Pembuatan

1. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.06398

Inovasi P~	0.28084
Pembuatan~	0.10851
Pembuatan~	0.05419
Promosi d~	0.55646

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 7. Service 3. Results

Node Cluster: 7. Service

Choose Node: 7. Service

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: CUSTOMER

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "7. Service" node in "CUSTOMER" cluster

4. Kepuasan Pelanggan is strongly more important than 3. Strategi Promosi

1. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	4. Kepuasan Pel~
2. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
3. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
4. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
5. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
6. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.05787

3. Strate~	0.07213
4. Kepuas~	0.61316
6. Perlua~	0.15736
9. Pertum~	0.15736

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 8. Kualitas Barang 3. Results

Node Cluster: 8. Kualitas Ba~

Choose Node: 8. Kualitas Ba~

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "8. Kualitas Barang" node in "ALTERNATIVE" cluster

Pembuatan Brand Produk is moderately to strongly more important than Inovasi Produk Lilin A

1. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.09438

Inovasi P~	0.12054
Pembuatan~	0.29712
Pembuatan~	0.51915
Promosi d~	0.06259

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 8. Kualitas Barang 3. Results

Node Cluster: 8. Kualitas Ba~

Choose Node: 8. Kualitas Ba~

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: CUSTOMER

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "8. Kualitas Barang" node in "CUSTOMER" cluster

4. Kepuasan Pelanggan is moderately to strongly more important than 3. Strategi Promosi

1. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	4. Kepuasan Pel~
2. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
3. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
4. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
5. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
6. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.03120

3. Strate~	0.08519
4. Kepuas~	0.50716
6. Perlua~	0.20383
9. Pertum~	0.20383

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 8. Kualitas Barang 3. Results

Node Cluster: 8. Kualitas Ba~

Choose Node: 8. Kualitas Ba~

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: FINANCIAL

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "8. Kualitas Barang" node in "FINANCIAL" cluster

1. Keuntungan/Profit is moderately to strongly more important than 2. Deviasi Harga

1. 1. Keuntungan/P~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	2. Deviasi Harg~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

1. Keuntu~	0.80000
2. Devias~	0.20000

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 8. Kualitas Barang 3. Results

Node Cluster: 8. Kualitas Ba~

Choose Node: 8. Kualitas Ba~

Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: LEARNING & GRO~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "8. Kualitas Barang" node in "LEARNING & GROWTH" cluster

14. Motivasi Pekerja is moderately to strongly more important than 16. Wewenang, Tanggung

1. 14. Motivasi Pe~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	16. Wewenang, T~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

14. Motiv~	0.80000
16. Wewen~	0.20000

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 9. Pertumbuhan Jumlah~ 3. Results

Node Cluster: Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node: 9. Pertumbuhan~ Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: ALTERNATIVE

Restore

Comparisons wrt "9. Pertumbuhan Jumlah Pelanggan" node in "ALTERNATIVE" cluster
Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is moderately more important than Pembuatan Brand Pro

1. Inovasi Produk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.01716

Inovasi P~	0.28795
Pembuatan~	0.12580
Pembuatan~	0.13767
Promosi d~	0.44858

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 9. Pertumbuhan Jumlah~ 3. Results

Node Cluster: Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node: 9. Pertumbuhan~ Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: CUSTOMER

Restore

Comparisons wrt "9. Pertumbuhan Jumlah Pelanggan" node in "CUSTOMER" cluster
6. Perluasan Jaringan is moderately to strongly more important than 7. Service

1. 6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	7. Service
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

6. Perlua~	0.80000
7. Service	0.20000

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 9. Pertumbuhan Jumlah~ 3. Results

Node Cluster: Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node: 9. Pertumbuhan~ Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: INTERNAL BUSIN~

Restore

Comparisons wrt "9. Pertumbuhan Jumlah Pelanggan" node in "INTERNAL BUSINESS PROC
 ESS" cluster

1. 10. Ketepatan W~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	11. Inovasi Pro~
2. 10. Ketepatan W~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~
3. 11. Inovasi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.05156

10. Ketep~	0.27056
11. Inova~	0.64422
13. Cara ~	0.08522

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 9. Pertumbuhan Jumlah~ 3. Results

Node Cluster: Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node: 9. Pertumbuhan~ Cluster: CUSTOMER

Choose Cluster: LEARNING & GRO~

Restore

Comparisons wrt "9. Pertumbuhan Jumlah Pelanggan" node in "LEARNING & GROWTH" clust
 er

1. 14. Motivasi Pe~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	16. Wewenang, T~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

14. Motiv~	0.80000
16. Wewen~	0.20000

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 1. Keuntungan/Profit 3. Results

Node Cluster: Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node: 1. Keuntungan/~ Cluster: FINANCIAL

Choose Cluster: ALTERNATIVE

Restore

Comparisons wrt "1. Keuntungan/Profit" node in "ALTERNATIVE" cluster
Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is equally to moderately more important than Pembuatan B

1. Inovasi Produk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.06948

Inovasi P~	0.20257
Pembuatan~	0.17121
Pembuatan~	0.14122
Promosi d~	0.48500

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 1. Keuntungan/Profit 3. Results

Node Cluster: Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Choose Node: 1. Keuntungan/~ Cluster: FINANCIAL

Choose Cluster: INTERNAL BUSIN~

Restore

Comparisons wrt "1. Keuntungan/Profit" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster
11. Inovasi Produk is strongly more important than 12. Infrastruktur Kerja

1. 11. Inovasi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	12. Infrastrukt~
2. 11. Inovasi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~
3. 12. Infrastrukt~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.02365

11. Inova~	0.68334
12. Infra~	0.11685
13. Cara ~	0.19981

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 2. Deviasi Harga 3. Results

Node Cluster

Choose Node

2. Deviasi Har~

Cluster: FINANCIAL

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "2. Deviasi Harga" node in "ALTERNATIVE" cluster

Pembuatan Brand Produk is equally to moderately more important than Inovasi Produk Lilin Ar

1. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.03361

Inovasi P~	0.28975
Pembuatan~	0.44118
Promosi d~	0.15200

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 2. Deviasi Harga 3. Results

Node Cluster

Choose Node

2. Deviasi Har~

Cluster: FINANCIAL

Choose Cluster

CUSTOMER

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "2. Deviasi Harga" node in "CUSTOMER" cluster

4. Kepuasan Pelanggan is moderately to strongly more important than 3. Strategi Promosi

1. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	4. Kepuasan Pel~
2. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
3. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
5. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.03644

3. Strate~	0.22612
4. Kepuas~	0.58957
6. Perlu~	0.09216
9. Pertum~	0.09216

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 10. Ketepatan Waktu ~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

10. Ketepatan ~

Cluster: INTERNAL BUSINE~

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "10. Ketepatan Waktu Pengiriman Barang ke Konsumen" node in "ALTERNATIVE" cluster

1. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.09948

Inovasi P~	0.10280
Pembuatan~	0.06441
Pembuatan~	0.65320
Promosi d~	0.17959

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 10. Ketepatan Waktu ~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

10. Ketepatan ~

Cluster: INTERNAL BUSINE~

Choose Cluster

CUSTOMER

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "10. Ketepatan Waktu Pengiriman Barang ke Konsumen" node in "CUSTOMER" cluster

1. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	4. Kepuasan Pel~
2. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
3. 3. Strategi Pro~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	6. Perluasan Ja~
5. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
6. Perluasan Ja~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.09912

3. Strate~	0.05184
4. Kepuas~	0.61126
6. Perlu~	0.16845
9. Pertum~	0.16845

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 11. Inovasi Produk 3. Results

Node Cluster

Choose Node

11. Inovasi Pr~

Cluster: INTERNAL BUSINE~

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "11. Inovasi Produk" node in "ALTERNATIVE" cluster

Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is strongly more important than Pembuatan Brand Produk

1. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.03901

Inovasi P~	0.55558
Pembuatan~	0.08098
Pembuatan~	0.24876
Promosi d~	0.11468

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 11. Inovasi Produk 3. Results

Node Cluster

Choose Node

11. Inovasi Pr~

Cluster: INTERNAL BUSINE~

Choose Cluster

CUSTOMER

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "11. Inovasi Produk" node in "CUSTOMER" cluster

4. Kepuasan Pelanggan is very strongly more important than 9. Pertumbuhan Jumlah Pelangg

1. 4. Kepuasan Pel~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	9. Pertumbuhan ~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

4. Kepuas~	0.87500
9. Pertum~	0.12500

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 11. Inovasi Produk 3. Results

Node Cluster

Choose Node

11. Inovasi Pr~

Cluster: INTERNAL BUSINE~

Choose Cluster

INTERNAL BUSIN~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "11. Inovasi Produk" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster

12. Infrastruktur Kerja is moderately more important than 13. Cara Produksi

1. 12. Infrastrukt~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. 13. Cara Produ~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

12. Infra~ 0.75000

13. Cara ~ 0.25000

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 12. Infrastruktur Ke~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

12. Infrastrukt~

Cluster: INTERNAL BUSINE~

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "12. Infrastruktur Kerja" node in "ALTERNATIVE" cluster

Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is equally as important as Pembuatan Brand Produk

1. Inovasi Produk~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Pembuatan Brand~

2. Inovasi Produk~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Pembuatan Showr~

3. Inovasi Produk~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Promosi di Webs~

4. Pembuatan Brand~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Pembuatan Showr~

5. Pembuatan Brand~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Promosi di Webs~

6. Pembuatan Showr~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.08039

Inovasi P~ 0.17815

Pembuatan~ 0.17118

Pembuatan~ 0.58698

Promosi d~ 0.06369

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 12. Infrastruktur Ke~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

12. Infrastrukt~

Cluster: INTERNAL BUSINE~

Choose Cluster

INTERNAL BUSIN~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "12. Infrastruktur Kerja" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster

11. Inovasi Produk is moderately to strongly more important than 10. Ketepatan Waktu Pengirim

1. 10. Ketepatan W~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. 11. Inovasi Pro~

2. 10. Ketepatan W~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. 13. Cara Produk~

3. 11. Inovasi Pro~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. 13. Cara Produk~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00532

10. Ketep~ 0.10050

11. Inova~ 0.43303

13. Cara ~ 0.46647

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 12. Infrastruktur Ke~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

12. Infrastrukt~

Cluster: INTERNAL BUSINE~

Choose Cluster

LEARNING & GRO~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "12. Infrastruktur Kerja" node in "LEARNING & GROWTH" cluster

14. Motivasi Pekerja is moderately more important than 15. Kepuasan Pekerja

1. 14. Motivasi Pe~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. 15. Kepuasan Pe~

2. 14. Motivasi Pe~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. 16. Wewenang, T~

3. 15. Kepuasan Pe~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. 16. Wewenang, T~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.01759

14. Motiv~ 0.44343

15. Kepua~ 0.16920

16. Wewen~ 0.38737

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 13. Cara Produksi 3. Results

Node Cluster

Choose Node

13. Cara Produ~

Cluster: INTERNAL BUSINE~

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "13. Cara Produksi" node in "ALTERNATIVE" cluster

Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is equally to moderately more important than Pembuatan Brand Produk

1. Inovasi Produk~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Pembuatan Brand~

2. Inovasi Produk~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Pembuatan Showr~

3. Inovasi Produk~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Promosi di Webs~

4. Pembuatan Brand~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Pembuatan Showr~

5. Pembuatan Brand~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Promosi di Webs~

6. Pembuatan Showr~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.09088

Inovasi P~ 0.17692

Pembuatan~ 0.11508

Pembuatan~ 0.64916

Promosi d~ 0.05884

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 13. Cara Produksi 3. Results

Node Cluster

Choose Node

13. Cara Produ~

Cluster: INTERNAL BUSINE~

Choose Cluster

INTERNAL BUSIN~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "13. Cara Produksi" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster

10. Ketepatan Waktu Pengiriman Barang ke Konsumen is moderately more important than 11. Inovasi Produk

1. 10. Ketepatan W~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. 11. Inovasi Pro~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

10. Ketep~ 0.75000

11. Inova~ 0.25000

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 14. Motivasi Pekerja 3. Results

Node Cluster

Choose Node

14. Motivasi P~

Cluster: LEARNING & GROW~

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "14. Motivasi Pekerja" node in "ALTERNATIVE" cluster

Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is moderately to strongly more important than Pembuatan

1. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.09724

Inovasi P~ 0.30135
Pembuatan~ 0.12191
Pembuatan~ 0.51779
Promosi d~ 0.05894

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 14. Motivasi Pekerja 3. Results

Node Cluster

Choose Node

14. Motivasi P~

Cluster: LEARNING & GROW~

Choose Cluster

INTERNAL BUSIN~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "14. Motivasi Pekerja" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster

10. Ketepatan Waktu Pengiriman Barang ke Konsumen is moderately to strongly more import

1. 10. Ketepatan W~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

10. Ketep~ 0.80000
13. Cara ~ 0.20000

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 15. Kepuasan Pekerja 3. Results

Node Cluster

Choose Node

15. Kepuasan P~

Cluster: LEARNING & GROW~

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "15. Kepuasan Pekerja" node in "ALTERNATIVE" cluster

Inovasi Produk Lilin Aromatherapy is moderately to strongly more important than Pembuatan

1. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.09580

Inovasi P~ 0.26392
Pembuatan~ 0.09619
Pembuatan~ 0.57367
Promosi d~ 0.06622

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 15. Kepuasan Pekerja 3. Results

Node Cluster

Choose Node

15. Kepuasan P~

Cluster: LEARNING & GROW~

Choose Cluster

INTERNAL BUSIN~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "15. Kepuasan Pekerja" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster

1. 10. Ketepatan W~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	13. Cara Produk~
---------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

10. Ketep~ 0.80000
13. Cara ~ 0.20000

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 15. Kepuasan Pekerja 3. Results

Node Cluster

Choose Node

15. Kepuasan P~

Cluster: LEARNING & GROW~

Choose Cluster

LEARNING & GRO~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "15. Kepuasan Pekerja" node in "LEARNING & GROWTH" cluster

16. Wewenang, Tanggung jawab & Kebebasan is strongly more important than 14. Motivasi P

1. 14. Motivasi P~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	16. Wewenang, T~
--------------------	-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------	----------	------------------

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

14. Motiv~ 0.16667
16. Wewen~ 0.83333

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 16. Wewenang, Tanggu~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

16. Wewenang, ~

Cluster: LEARNING & GROW~

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "16. Wewenang, Tanggung jawab & Kebebasan" node in "ALTERNATIVE" cluster

1. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Brand~
2. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
3. Inovasi Produk ~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
4. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Pembuatan Showr~
5. Pembuatan Brand~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~
6. Pembuatan Showr~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	Promosi di Webs~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.07093

Inovasi P~ 0.25586
Pembuatan~ 0.13847
Pembuatan~ 0.53115
Promosi d~ 0.07452

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 16. Wewenang, Tanggu~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

16. Wewenang, ~

Cluster: LEARNING & GRO~

Choose Cluster

INTERNAL BUSIN~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "16. Wewenang, Tanggung jawab & Kebebasan" node in "INTERNAL BUSINESS PROCESS" cluster

1. 16. Ketepatan W~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. 13. Cara Produk~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

10. Ketep~	0.20000
13. Cara ~	0.80000

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Node comparisons with respect to 16. Wewenang, Tanggu~ 3. Results

Node Cluster

Choose Node

16. Wewenang, ~

Cluster: LEARNING & GRO~

Choose Cluster

LEARNING & GRO~

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

Comparisons wrt "16. Wewenang, Tanggung jawab & Kebebasan" node in "LEARNING & GROUPTH" cluster

1. 14. Motivasi Pe~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. 15. Kepuasan Pe~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.00000

14. Motiv~	0.20000
15. Kepua~	0.80000

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Cluster comparisons with respect to ALTERNATIVE 3. Results

Node Cluster

Choose Cluster

ALTERNATIVE

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

CUSTOMER is strongly more important than FINANCIAL

1. CUSTOMER >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. FINANCIAL

2. CUSTOMER >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. INTERNAL BUSINE~

3. CUSTOMER >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. LEARNING & GRO~

4. FINANCIAL >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. INTERNAL BUSINE~

5. FINANCIAL >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. LEARNING & GRO~

6. INTERNAL BUSINE~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. LEARNING & GRO~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.03311

CUSTOMER	0.59487
FINANCIAL	0.08961
INTERNAL ~	0.12706
LEARNING ~	0.18846

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Cluster comparisons with respect to CUSTOMER 3. Results

Node Cluster

Choose Cluster

CUSTOMER

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

CUSTOMER is moderately more important than ALTERNATIVE

1. ALTERNATIVE >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. CUSTOMER

2. ALTERNATIVE >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. FINANCIAL

3. ALTERNATIVE >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. INTERNAL BUSINE~

4. ALTERNATIVE >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. LEARNING & GRO~

5. CUSTOMER >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. FINANCIAL

6. CUSTOMER >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. INTERNAL BUSINE~

7. CUSTOMER >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. LEARNING & GRO~

8. FINANCIAL >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. INTERNAL BUSINE~

9. FINANCIAL >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. LEARNING & GRO~

10. INTERNAL BUSINE~ >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. LEARNING & GRO~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.05672

ALTERNATI~	0.15102
CUSTOMER	0.45882
FINANCIAL	0.05876
INTERNAL ~	0.07603
LEARNING ~	0.25537

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose 2. Cluster comparisons with respect to FINANCIAL 3. Results

Node Cluster

Choose Cluster

FINANCIAL

Restore

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

CUSTOMER is moderately more important than ALTERNATIVE

1. ALTERNATIVE >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. CUSTOMER

2. ALTERNATIVE >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. FINANCIAL

3. ALTERNATIVE >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. INTERNAL BUSINE~

4. CUSTOMER >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. FINANCIAL

5. CUSTOMER >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. INTERNAL BUSINE~

6. FINANCIAL >=9.5 9 8 7 6 5 4 3 2 2 3 4 5 6 7 8 9 >=9.5 No comp. INTERNAL BUSINE~

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.08913

ALTERNATI~	0.26004
CUSTOMER	0.51671
FINANCIAL	0.08128
INTERNAL ~	0.14197

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose

Node Cluster

Choose Cluster

INTERNAL BUSIN~

Restore

2. Cluster comparisons with respect to INTERNAL BUSINESS PR~

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

CUSTOMER is moderately more important than ALTERNATIVE

1.	ALTERNATIVE	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	CUSTOMER
2.	ALTERNATIVE	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	FINANCIAL
3.	ALTERNATIVE	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	INTERNAL BUSINE~
4.	ALTERNATIVE	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	LEARNING & GROW~
5.	CUSTOMER	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	FINANCIAL
6.	CUSTOMER	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	INTERNAL BUSINE~
7.	CUSTOMER	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	LEARNING & GROW~
8.	FINANCIAL	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	INTERNAL BUSINE~
9.	FINANCIAL	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	LEARNING & GROW~
10.	INTERNAL BUSINE~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	LEARNING & GROW~

Restore

3. Results

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.03888

ALTERNATI~	0.20968
CUSTOMER	0.46146
FINANCIAL	0.06369
INTERNAL ~	0.09160
LEARNING ~	0.17357

Completed Comparison

Copy to clipboard

Comparisons for Super Decisions Main Window: ANP MODELsdmod

1. Choose

Node Cluster

Choose Cluster

LEARNING & GRO~

Restore

2. Cluster comparisons with respect to LEARNING & GROWTH

Graphical Verbal Matrix Questionnaire Direct

CUSTOMER is moderately more important than ALTERNATIVE

1.	ALTERNATIVE	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	CUSTOMER
2.	ALTERNATIVE	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	FINANCIAL
3.	ALTERNATIVE	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	INTERNAL BUSINE~
4.	ALTERNATIVE	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	LEARNING & GROW~
5.	CUSTOMER	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	FINANCIAL
6.	CUSTOMER	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	INTERNAL BUSINE~
7.	CUSTOMER	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	LEARNING & GROW~
8.	FINANCIAL	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	INTERNAL BUSINE~
9.	FINANCIAL	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	LEARNING & GROW~
10.	INTERNAL BUSINE~	>=9.5	9	8	7	6	5	4	3	2	2	3	4	5	6	7	8	9	>=9.5	No comp.	LEARNING & GROW~

Restore

3. Results

Normal Hybrid

Inconsistency: 0.03888

ALTERNATI~	0.20968
CUSTOMER	0.46146
FINANCIAL	0.06369
INTERNAL ~	0.09160
LEARNING ~	0.17357

Completed Comparison

Copy to clipboard