

BAB 7 KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada pembahasan bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Alternatif terpilih untuk sistem *reseller* adalah alternatif Deposit
- b. Sistem *reseller* terbaik berdasarkan bobot tertinggi, yaitu alternatif Deposit sistem *reseller* paket 6 diikuti dengan sistem *reseller* paket 2, 8, dan sistem *reseller* 1. Alternatif kedua yaitu alternatif Beli Putus sistem *reseller* paket 5,3,4, dan 7
- c. Alternatif terpilih belum tentu bisa diterapkan untuk semua kandidat *reseller*

7.2 Saran

- a. Dari hasil penentuan sistem *reseller* menggunakan metode AHP, disarankan untuk menggunakan sistem *reseller* yang memiliki nilai lebih tinggi/peringkat tertinggi, yaitu alternatif Deposit sistem *reseller* paket 6
- b. Perancangan sistem *reseller* yang dilakukan hanya mempertimbangkan pandangan pihak penjual belum mempertimbangkan pandangan kandidat *reseller*, sehingga disarankan untuk melakukan perancangan sistem *reseller* dengan mempertimbangkan pandangan penjual dan kandidat *reseller*.

DAFTAR PUSTAKA

- Akalina, Mehmet. Turhan, Gulden., Sahin, Azize. (2013). The Application of AHP Approach for Evaluating Location Selection Elements for Retail Store: A Case of Clothing Store. *International Journal of Research in Business and Social Science*. Vol.2 No.4, 2013 ISSN: 2147-4478
- Asamoah, D., Annan, J., dan Nyarko, S. (2012). AHP approach for supplier evaluation and selection in a pharmaceutical manufacturing firm in ghana. *International Journal of Business and Management*, 7(10), 49-62.
- Cambridge Business English Dictionary. (Def 1). Cambridge Dictionary. Diakses pada tanggal 5 januari 2018. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/reseller>
- Crossoverbdg. (2006). Paket Reseller. diakses pada tanggal 20 April 2017. <http://www.crossoverbdg.com>
- De Araújo ,Maria Creuza Borges. Alencar , Luciana Hazin. Viana, Joana Coelho. (2015). Structuring a model for supplier selection. *Management Research Review*. Vol. 38 Iss 11 pp. –
- Deng, Xinyang. Hu, Yong. Deng, Yong. Mahadevan, Sankaran. (2014). Supplier Selection using AHP methodology extended by D numbers. *Expert Systems with Applications*. vol 41 pp 156-167
- Goworek,Helen. Fisher, Tom. Cooper, Tim. Woodward, Sophie. Hiller, Alex. (2012). The sustainable clothing market: an evaluation of potential strategies for UK retailers. *International Journal of Retail & Distribution Management*. Vol. 40 Iss 12 pp. 935 – 955
- Hair, Black, Babin, Anderson, dan Tatham. (2006). *Multivariate Data Analysis Sixth Edition*. New Jersey: Pearson Education
- Huq, Khurram S. BhuttaFaizul. (2002). Supplier selection problem: a comparison of the total cost of ownership and analytic hierarchy process approaches. *Supply Chain Management: An International Journal*. Vol. 7 Iss 3 pp. 126 - 135

- Kant, Shrikant Gorane Ravi. (2016). A case study for predicting the success possibility of supply chain practices implementation using AHP approach. *Journal of Business & Industrial Marketing*. Vol. 31 Iss 2 pp
- Kaos New Spirit. (2007). Paket *Reseller*. diakses pada tanggal 20 April 2017. <http://www.kaosnewspirit.com/menu.php?idx=114>
- Kaos Kattoen. (2011). Paket *Reseller*. diakses pada tanggal 8 mei 2017. <http://www.kattoen.id/blog>
- Lee, EunSu. Rhim, Hosun. (2014). An application of Conjoint analysis to explore user perceptions on management information systems. *Management Research Review*. Vol. 37 Iss 1 pp. 69 – 88
- Lee, Young Han dan Kang, Joon-Ho. (2011). Designing ticket price strategies for professional sports teams using Conjoint analysis. *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*. Vol. 12 Iss 2 pp. 23 - 36
- Mbolla, Stephanni Eka. (2015). Penentuan Prioritas Supplier dan Alokasi Order Bahan Baku Kulit Kambing PT. Adi Satria Abadi. (Skripsi). Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Yogyakarta
- Paradays. (2010). Paket *Reseller*. diakses pada tanggal 8 mei 2017. http://paradays.com/fr_reseller.php.
- PT Citra Van Titipan Kilat. TIKI. Diakses pada tanggal 21 April 2017. <https://tiki.id/>
- PT Tiki Jalur Nugraha Ekakurir. JNE Express. Diakses pada tanggal 21 April 2017. <http://www.jne.co.id/id/beranda>
- Pujawan, I Nyoman. (2005). *Supply Chain Management*. Surabaya : Guna Widya
- Rahmayanti, Reny. (2010). Analisis Pemilihan Supplier menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process AHP* studi kasus pada PT Cazikhal. (Skripsi). Fakultas Ekonomi ,Universitas Sebelas Maret Surakarta. Surakarta
- Saaty, T.L. (1994). *The Fundamentals of Decision Making and priority Theory With the Analytic Hierarchy Process*, RWS Publications, Pittsburgh

Yadav, Vinod. Sharma, Milind Kumar. (2016). Multi-criteria supplier selection model using the analytic hierarchy process approach. Journal of Modelling in Management. Vol. 11 Iss 1 pp.



Lampiran Data Penjualan Messenjah periode Desember 2016 – April 2017



Data Penjualan per Kota

Desember 2016

No	Kota	Jumlah Transaksi	Jumlah pcs terjual
1	Bekasi	6	15
2	Bogor	2	2
3	Bontang	1	2
4	Cilacap	1	1
5	Cirebon	1	2
6	Depok	1	3
7	Gunung Kidul	1	4
8	Jakarta	8	16
9	Jombang	1	1
10	Kawangkoan	1	4
11	Kendari	1	1
12	Klaten	1	1
13	Kotamobagu	1	3
14	Manado	15	44
15	Medan	2	2
16	Minahasa Utara	2	6
17	Palu	4	11
18	Pontianak	3	9
19	Poso	1	3
20	Purwakarta	1	1
21	Salatiga	1	2
22	Semarang	1	1
23	Sidoarjo	1	1
24	Singkawang	1	3
25	Sintang	1	9
26	Sleman	51	137
27	Solo	3	5
28	Surabaya	4	6
29	Tangerang	1	1
30	Tanjung Selor	1	1
31	Tasikmalaya	1	3
32	Temanggung	1	1
33	Tomohon	1	1
34	Wonosobo	1	1
Jumlah Total		123	303

Data Penjualan per Kota

Januari 2017

No	Kota	Jumlah Transaksi	Jumlah pcs terjual
1	Bandung	2	2
2	Banjarmasin	1	2
3	Bantul	1	2
4	Bekasi	1	1
5	Bitung	1	1
6	Bogor	1	1
7	Deli Serdang	1	3
8	Denpasar	1	1
9	Depok	1	1
10	Jakarta	1	2
11	Jember	1	1
12	Yogyakarta	2	3
13	Karanganyar	1	1
14	Kediri	3	5
15	Madiun	1	1
16	Malang	2	2
17	Manado	4	5
18	Medan	1	1
19	Ngabang	1	3
20	Pematang Siantar	1	2
21	Pontianak	1	1
22	Puruk Cahu	1	3
23	Purwakarta	1	1
24	Salatiga	2	3
25	Sidoarjo	1	1
26	Sleman	36	121
27	Surabaya	1	1
28	Tangerang	2	2
29	Tanjung Selor	1	6
30	Temanggung	1	1
Jumlah Total		75	180

Data Penjualan per Kota

Februari 2017

No	Kota	Jumlah Transaksi	Jumlah pcs terjual
1	Balikpapan	1	1
2	Bandung	1	1
3	Bantul	1	3
4	Bekasi	3	6
5	Bontang	2	5
6	Denpasar	1	2
7	Jakarta	5	7
8	Jambi	1	2
9	Jayapura	1	1
10	Jombang	1	3
11	Kabajahe	1	2
12	Kediri	1	1
13	Lamandau	2	4
14	Magelang	1	1
15	Malang	2	3
16	Manado	3	6
17	Medan	1	3
18	Palu	1	4
19	Pekanbaru	1	3
20	Pematang Siantar	1	2
21	Pontianak	2	4
22	Salatiga	4	6
23	Samarinda	1	6
24	Semarang	2	4
25	Sleman	26	60
26	Solo	3	5
27	Sorowako	1	2
28	Surabaya	1	1
29	Sukoharjo	2	4
30	Tangerang	2	8
Jumlah Total		75	160

Data Penjualan per Kota
Maret 2017

No	Kota	Jumlah Transaksi	Jumlah pcs terjual
1	Bajawa	1	4
2	Balikpapan	1	1
3	Bandar Lampung	1	1
4	Bekasi	4	6
5	Denpasar	1	3
6	Depok	1	1
7	Jakarta	8	11
8	Jepara	1	1
9	Kab. Bogor	1	2
10	Karanganyar	1	1
11	Lamandau	1	1
12	Magelang	2	2
13	Makassar	1	1
14	Malang	2	5
15	Manado	7	18
16	Palu	1	3
17	Pontianak	2	2
18	Sidoarjo	1	1
19	Sleman / COD	25	48
20	Solo	2	3
21	Surabaya	2	3
22	Tangerang	3	8
23	Ungaran	1	1
Total Jumlah		70	127

Data Penjualan per Kota

April 2017

No	Kota	Jumlah Transaksi	Jumlah pcs terjual
1	Bali	1	1
2	Balikpapan	2	3
3	Bekasi	6	8
4	Berau	1	2
5	Bitung	3	7
6	Ciamis	3	8
7	Cirebon	1	6
8	Dimembe	1	2
9	Jakarta	10	14
10	Jambi	1	2
11	Barito Timur	1	1
12	Kediri	2	3
13	Kupang	1	2
14	Manado	3	7
15	Palangkaraya	1	2
16	Pekanbaru	1	1
17	Pematang Siantar	1	6
18	Pontianak	3	3
19	Poso	1	2
20	Semarang	1	3
21	Sidoarjo	1	2
22	Sintang	1	2
23	Sleman / COD	39	135
24	Solo	1	4
25	Surabaya	2	4
26	Tangerang	1	1
27	Tanjung Selor	1	2
Jumlah Total		90	233



Lampiran Transkrip Wawancara

Transkrip wawancara di UKM Messenjah

Nama : Yohanes Tri Atmaja (Informan)

Bagian : pimpinan UKM Messenjah

Tanggal : 20 April 2017

No	Pertanyaan	Informan
1	<i>Bagaimana cara ukm memasarkan produk kepada pelanggan pak ?</i>	<i>Produk dipasarkan dengan cara menjual di outlet, menjual di media sosial seperti facebook, twitter, dan Instagram</i>
2	<i>Apakah dengan cara penjualan tersebut sudah menjangkau pembeli di seluruh Indonesia, mengingat messenjah hanya memiliki satu outlet dan tidak memiliki cabang outlet ?</i>	<i>dengan adanya media sosial sebenarnya sudah bisa dikatakan menjangkau semua pembeli. Bahkan pembeli kaos messenjah seringkali dapat order dari luar kota Yogyakarta. Hanya saja kami memikirkan cara pemasaran seperti apa yang dapat menjangkau pembeli luar kota tanpa mengirim barang terlebih dahulu dan barang di kota tersebut ready untuk diperjualbelikan. Hal ini mendorong kami untuk membentuk tim reseller messenjah</i>
3	<i>Bagaimana dengan alternatif lain pak seperti buka cabang baru ?</i>	<i>kami belum ada rencana kesana. Model penjualan yang mau kami terapkan adalah model penjualan dengan modal minimal dan menumbuhkan loyalitas pelanggan</i>
4	<i>apakah kebutuhan reseller dapat menaikkan keuntungan messenjah secara signifikan ?</i>	<i>kami tidak dapat menjabarkan data keuntungan yang diperoleh, tetapi yang pasti pesanan kaos messenjah lebih banyak dari luar kota Yogyakarta, yang artinya jumlah pembeli yang datang langsung ke outlet lebih sedikit daripada pemesanan via media sosial.</i>
5	<i>Apakah sistem penjualan seperti reseller</i>	<i>sebelumnya tidak pernah, tapi kami pernah menerapkan sistem jual</i>

	<i>sudah pernah dicoba untuk diterapkan sebelumnya ?</i>	<i>konsinyasi. Sistem ini memungkinkan penjual untuk mengambil barang kami terlebih dahulu dan ketika barang laku barulah penjual membayar.</i>
6	<i>kenapa sistem tersebut tidak dilanjutkan ?</i>	<i>hal ini membawa kerugian, karna tidak ada prosedur lebih lanjut yang mengatur tentang penjualan.selain itu konsinyasi memungkinkan barang diambil tanpa pembayaran. Lebih beresiko.</i>
7	<i>bagaimana dengan strategi pasar lainnya pak, seperti dropshipping ?</i>	<i>sebenarnya strategi dropship jauh lebih baik dari reseller, karena pembeli akan menerima barang langsung dari kami, tapi ya itu kalau dibandingkan dengan strategi reseller, dropship memiliki rantai lebih panjang, konsumen ke si penjual, si penjual melapor ke kami, dan barulah kami mengirim barang. Kalo reseller, barang dari kami ke si penjual dan si penjual langsung ke konsumen. Lebih simple.</i>
8	<i>Apa harapan bapak terhadap reseller yang akan diterapkan?</i>	<i>harapannya metode penjualan seperti ini bisa membawa keuntungan dan pembeli kaos messenjah semakin luas. Hanya saja kami belum mengerti bagaimana sistem yang tepat untuk mengatur operasi reseller nanti.</i>

Transkrip wawancara di UKM Messenjah

Nama : Yohanes Tri Atmaja (Informan)

Bagian : pimpinan UKM Messenjah

Tanggal : 8 Mei 2017

No	Pertanyaan	Informan
1	<i>Bagaimana sistem reseller yang bapak harapkan ?</i>	<i>saya sebelumnya tidak terlalu mengerti soal membuat sistem reseller yang baik. Hanya saja saya tahu beberapa outlet yang juga memiliki sistem reseller, seperti paradays dan kattoen</i>
2	<i>Apakah bapak berharap memiliki sistem reseller yang sama dengan outlet-outlet yang baru bapak sebut ?</i>	<i>saya tidak bisa menjamin apakah sistem yang sudah mereka bentuk sudah fit untuk ukm mereka. Hanya saja saya masih membutuhkan referensi lain dan berharap sistem yang kami pakai nantinya dapat sesuai dengan karakteristik ukm kami..</i>

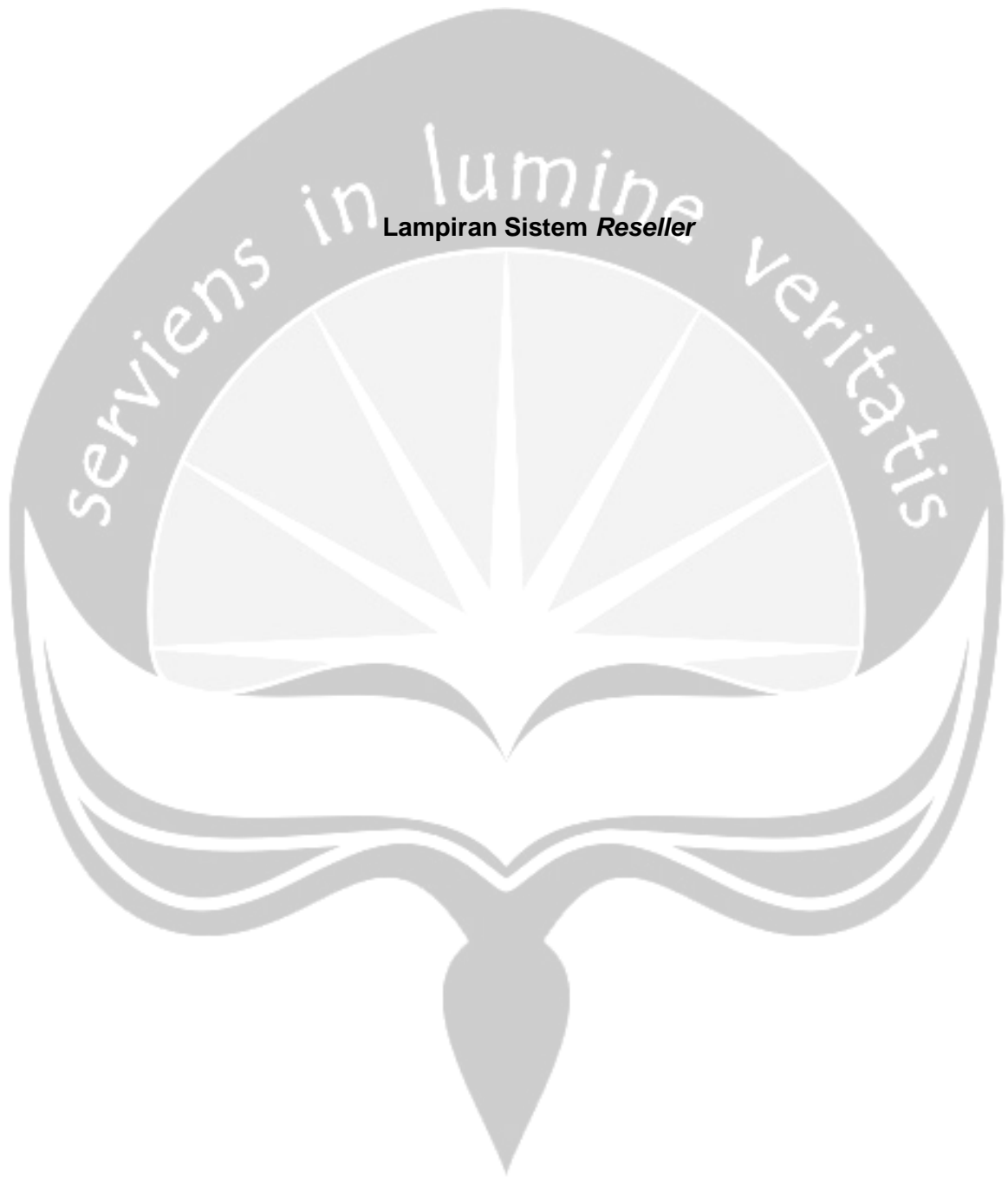
Transkrip wawancara di UKM Messenjah

Nama : Yohanes Tri Atmaja (Informan)

Bagian : pimpinan UKM Messenjah

Tanggal : 18 Mei 2017

No	Pertanyaan	Informan
1	<i>untuk menilai baik tidaknya suatu sistem reseller, perlu ukuran tertentu. Menurut Bapak hal apa yang pantas dijadikan ukuran untuk sistem reseller?</i>	<i>sebenarnya saya tidak banyak paham soal reseller. Tapi ketika kami memutuskan akan merekrut reseller, kami berharap sistem tersebut dapat meningkatkan keuntungan kami. Dengan kata lain terdapat hal tertentu yang menjamin keuntungan kami yang memberi tawaran reseller dan hal yang tidak kalah penting yaitu adanya daya tarik berupa keuntungan lebih bagi si reseller agar mereka mau menjual produk kami secara terus menerus.</i>
2	<i>Hal apa lagi selain keuntungan yang menurut bapak bisa diukur dari kehadiran reseller ?</i>	<i>hal lain yang tidak kalah penting adalah peraturan-peraturan terkait yang mengikat reseller. Hal ini berawal dari tata cara pendaftaran si calon reseller, bagaimana ia dapat berkomitmen untuk tetap menjaga keseriusan menjual produk-produk kami.</i>



Lampiran Sistem Reseller

1. Toko Online Kaos New Spirit

Sistem Reseller Kaos New Spirit

No	Parameter	Keterangan
1	Jenis Reseller	Reseller & Dropship
2	Promo pemesanan	Berupa paket dan tiap paket terdapat diskon dengan min pcs tertentu Min 24 diskon 10% Min 60 diskon 20% Min 120 diskon 30% Setiap paket yang diambil harus diselesaikan jangka waktu max 1 bulan
3	Varian produk	Desain dan ukuran boleh campur
4	Registrasi	<ul style="list-style-type: none">- mengirim data (nama, alamat, pengalaman reseller) melalui sms atau- isi formulir online reseller melalui website- memilih paket reseller (24, 60, atau 120 pcs)
5	Sistem pembayaran	<ul style="list-style-type: none">- memilih paket reseller- mengirim sejumlah uang sesuai paket yang diambil melalui transfer- sejumlah uang akan menjadi deposit selama 1 bulan, jika tidak digunakan dalam jangka 1 bulan deposit dianggap hangus- sejumlah uang yang sudah ditransfer tidak dapat dikembalikan

2. Toko Online Paradays

Sistem Reseller Paradays

No	Parameter	Keterangan
1	Jenis Reseller	Reseller dan Dropship
2	Promo pemesanan	<p>Sistem Reseller :</p> <p>12-35 pcs diskon 10.000/pcs</p> <p>36-71 pcs diskon 12.500/pcs</p> <p>>71 pcs diskon 15.000/pcs</p> <p>Sistem Dropshipping :</p> <p>12 pcs diskon 7500/pcs</p> <p>36 pcs diskon 10.000/pcs</p> <p>>72 pcs diskon 12.500/pcs</p>
3	Varian produk	Desain dan ukuran boleh campur
4	Registrasi	Wajib melakukan pendaftaran dengan mengisi form pendaftaran pada website
5	Sistem pembayaran	Sistem Beli putus
6	Lain-lain	<p><i>Reseller Reward :</i></p> <p>1. <i>Free Tees.</i></p> <p>Gratis 1 baju setiap pembelian 12 pcs, dan akan mendapat 1 gratis baju lagi untuk kelipatan 8 pcs berikutnya</p> <p>2. <i>Cashback.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 parade cashback : 50.000 min order 30 pcs dalm 1 bulan tidak berlaku kelipatan - 1 bulan cashback : 125.000 min order 80 pcs

		1 bulan tidak berlaku kelipatan - 3 bulan cashback : 300.000 min order 250 pcs tidak berlaku kelipatan
--	--	---



3. Toko Online Kattoen

Sistem Reseller Kattoen

No	Parameter	Keterangan
1	Jenis Reseller	Reseller
2	Promo pemesanan	Potongan 5000 pembelian min 3 pcs Potongan 15000 pembelian min 6 pcs, dst Setiap transaksi min 50k akan mendapatkan 1 poin. Jika terkumpul 25 poin free jaket/kaos
3	Varian produk	Desain dan ukuran boleh campur
4	Registrasi	Menghubungi pihak kattoen via email atau media chat
5	Sistem pembayaran	Sistem pembayaran beli putus. Sehingga pembayaran setiap item yang dipesan dilakukan dimuka lalu item dikirim
6	Lain-lain	

4. Toko Online Crossoverbdg

Sistem Reseller Crossoverbdg

No	Parameter	Keterangan
1	Jenis Reseller	Reseller
2	Promo pemesanan	Diskon 25% min pembelian 12 pcs Diskon 30% min pembelian 90 pcs
3	Varian produk	Desain ukuran boleh campur
4	Registrasi	Menghubungi kontak crossoverbdg via email atau media chat. calon reseller akan menerima katalog beserta form order untuk cara pemesanan.
5	Sistem pembayaran	<ul style="list-style-type: none">- Mengisi form order dan mengirimnya ke email croosoverbdg- Jika pesanan terkonfirmasi, pembayaran dilakukan dimuka lalu item dikirim ke reseller
6	Lain-lain	

Lampiran Kuesioner Pengisian *Ranking* pada Sistem *Reseller*



Kuisisioner Pengisian Ranking pada Sistem Reseller

sebagai stimuli hasil metode Analisis Konjoin

Nama :

Jabatan :

Tanggal :

Dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir Program Studi Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta, mahasiswa akan melakukan penelitian dengan judul "Pemilihan Sisten Reseller dengan menggunakan metode AHP di Messenjah Cloth". Oleh sebab itu mahasiswa memohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberi ranking pada 16 paket sistem reseller sebagai output metode Analisis Konjoin. Hasil dari ranking setiap paket sistem reseller akan diolah untuk menentukan paket sistem reseller yang cocok untuk Messenjah Cloth.

Petunjuk Pengisian :

- Memberi nilai dengan skala 1-16 untuk 16 paket sistem reseller. tidak memberi nilai ranking yang sama pada sistem yang berbeda.
- Skala ranking 1 menunjukkan sangat ingin menerapkan sistem dan skala ranking 16 menunjukkan sangat tidak ingin menerapkan sistem.

Sistem 1

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	3 diskon dengan minimal pembelian produk	
2	Cara Daftar	1 Mengisi formulir online	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	2 Sistem deposit	
5	Reseller Reward	3 Kupon undian	

Sistem 2

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	2 potongan tunai tiap transaksi	
2	Cara Daftar	1 Mengisi formulir online	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	1 Sistem pembayaran beli putus	
5	Reseller Reward	2 Poin tiap transaksi	

Sistem 3

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	3 diskon dengan minimal pembelian produk	
2	Cara Daftar	2 Menghubungi kontak via email atau media chat.	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	2 Sistem Deposit	
5	Reseller Reward	2 Poin tiap transaksi	

Sistem 4

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	1 potongan tunai dengan minimal pembelian produk	
2	Cara Daftar	1 Mengisi formulir online	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	2 Sistem Deposit	
5	Reseller Reward	3 kupon undian	

Sistem 5

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	1 potongan tunai dengan minimal pembelian produk	
2	Cara Daftar	2 Mengisi formulir online	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	2 Sistem Deposit	
5	Reseller Reward	2 poin tiap transaksi	

Sistem 6

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	4 diskon dengan minimal total pembelian	
2	Cara Daftar	2 Menghubungi kontak via email atau media chat.	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	1 Sistem pembayaran beli putus.	
5	Reseller Reward	3 kupon undian	

Sistem 7

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	4 diskon dengan minimal total pembelian	
2	Cara Daftar	2 Menghubungi kontak via email atau media chat.	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	2 Sistem Deposit	
5	Reseller Reward	1 free tees	

Sistem 8

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	2 potongan tunai tiap transaksi	
2	Cara Daftar	2 Menghubungi kontak via email atau media chat.	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	1 Sistem pembayaran beli putus.	
5	Reseller Reward	3 kupon undian	

Sistem 9

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	2 potongan tunai tiap transaksi	
2	Cara Daftar	2 Menghubungi kontak via email atau media chat.	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	2 Sistem Deposit	
5	Reseller Reward	1 free tees	

Sistem 10

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	4 diskon dengan minimal total pembelian	
2	Cara Daftar	1 Mengisi formulir online	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	1 Sistem pembayaran beli putus.	
5	Reseller Reward	2 poin tiap transaksi	

Sistem 11

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	1 potongan tunai dengan minimal pembelian produk	
2	Cara Daftar	1 Mengisi formulir online	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	1 Sistem pembayaran beli putus.	
5	Reseller Reward	1 free tees	

Sistem 12

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	3 diskon dengan minimal pembelian produk	
2	Cara Daftar	2 Menghubungi kontak via email atau media chat.	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	1 Sistem pembayaran beli putus.	
5	Reseller Reward	4 tidak ada reseller reward	

Sistem 13

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	4 diskon dengan minimal total pembelian	
2	Cara Daftar	1 Mengisi formulir online	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	2 Sistem Deposit	
5	Reseller Reward	4 tidak ada reseller reward	

Sistem 14

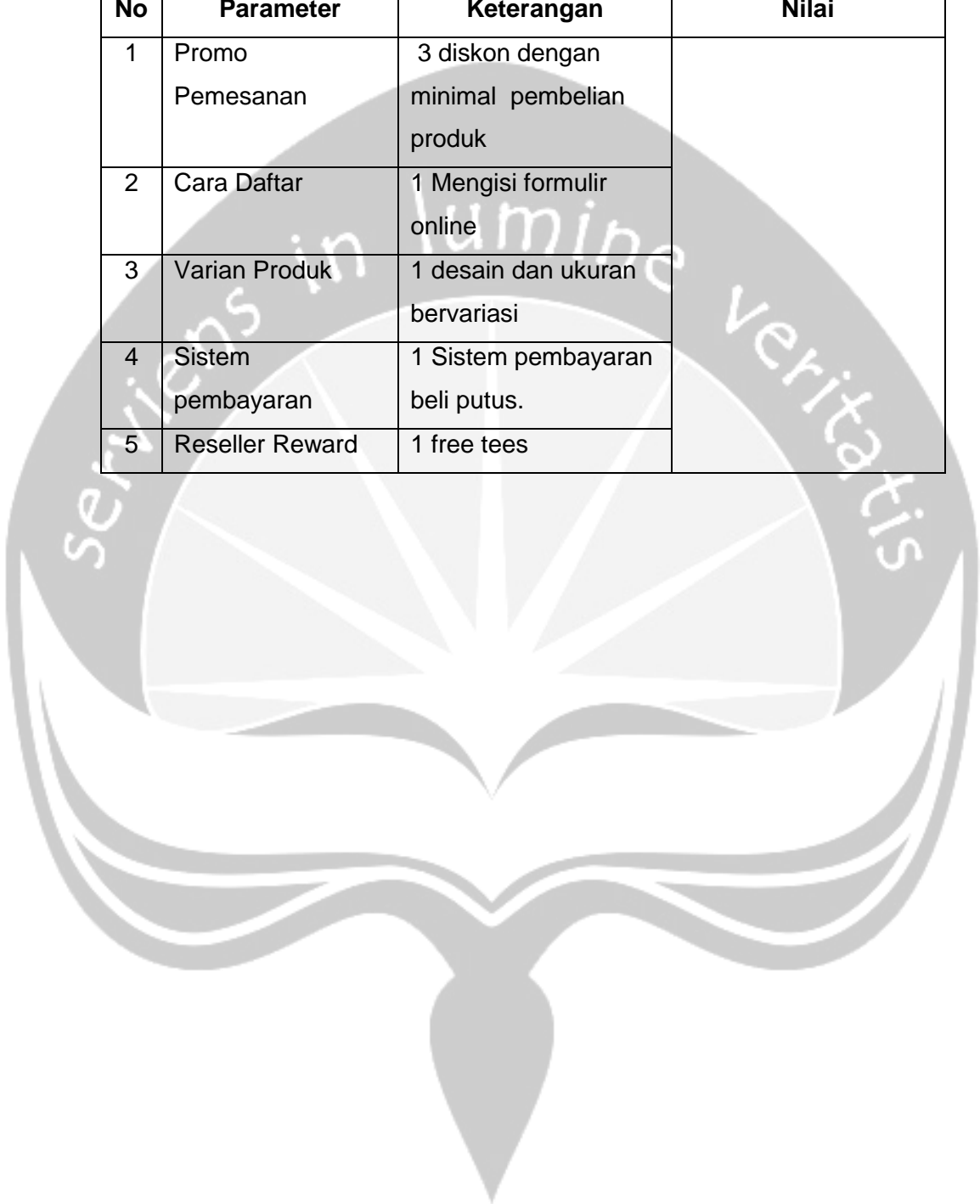
No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	1 potongan tunai dengan minimal pembelian produk	
2	Cara Daftar	2 Menghubungi kontak via email atau media chat.	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	1 Sistem pembayaran beli putus.	
5	Reseller Reward	4 tidak ada reseller reward	

Sistem 15

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	2 potongan tunai tiap transaksi	
2	Cara Daftar	1 Mengisi formulir online	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	2 Sistem Deposit	
5	Reseller Reward	4 tidak ada reseller reward	

Sistem 16

No	Parameter	Keterangan	Nilai
1	Promo Pemesanan	3 diskon dengan minimal pembelian produk	
2	Cara Daftar	1 Mengisi formulir online	
3	Varian Produk	1 desain dan ukuran bervariasi	
4	Sistem pembayaran	1 Sistem pembayaran beli putus.	
5	Reseller Reward	1 free tees	



Lampiran Kuesioner Pengisian Tingkat Kepentingan pada Kriteria dan Subkriteria Sistem Reseller (1)



Kuisisioner pengisian tingkat kepentingan pada kriteria dan subkriteria Sistem Reseller

Nama :

Jabatan :

Tanggal :

Berikut merupakan kuisisioner pengisian tingkat kepentingan pada kriteria dan subkriteria sistem reseller. Kuisisioner ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kepentingan dari kriteria dan subkriteria sistem reseller oleh pihak Messenjah clothing, sehingga paket sistem reseller dapat ditentukan sebagai output pengolahan kuisisioner.

Petunjuk Pengisian :

1. Jawablah setiap pertanyaan dengan 6 contoh jawaban yang ada pada tabel 1
2. Setiap pertanyaan hanya dijawab dengan satu jawaban

Tabel 1. Contoh Jawaban

Skala	Keterangan
1	Kedua elemen sama pentingnya
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting dibanding elemen lainnya
5	Elemen yang satu sangat penting dibanding elemen lainnya
7	Satu elemen jelas lebih penting dari elemen lainnya
9	Satu elemen mutlak lebih penting dari elemen lainnya
2,4,6,8	Nilai nilai diantara kedua derajat kepentingan yang berdekatan

Penentuan tingkat kepentingan 4 kriteria (Ekonomi, Registrasi, Varian Produk, dan Reseller Reward)

1. Menurut Bapak, adakah kriteria yang lebih penting antara kriteria ekonomi dan kriteria registrasi ?
2. Menurut Bapak, adakah kriteria yang lebih penting antara kriteria ekonomi dan kriteria varian produk ?
3. Menurut Bapak, adakah kriteria yang lebih penting antara kriteria ekonomi dan kriteria reseller reward?
4. Menurut Bapak, adakah kriteria yang lebih penting antara kriteria registrasi dan kriteria varian produk ?
5. Menurut Bapak, adakah kriteria yang lebih penting antara kriteria registrasi dan kriteria reseller reward ?
6. Menurut Bapak, adakah kriteria yang lebih penting antara kriteria varian produk dan kriteria reseller reward ?

Penentuan tingkat kepentingan 2 sub kriteria ekonomi (sistem pembayaran dan promo pemesanan)

1. Berdasarkan kriteria ekonomi manakah subkriteria yang lebih penting antara sistem pembayaran dan promo pemesanan ?

Penentuan tingkat kepentingan 2 alternatif berdasarkan subkriteria

1. Menurut Bapak, berdasarkan 2 alternatif manakah yang terpenting alternatif Deposit atau alternatif Beli putus?

Penentuan tingkat kepentingan 4 kriteria dan 2 alternatif

1. Menurut Bapak berdasarkan kriteria ekonomi subkriteria promo pemesanan, manakah yang lebih penting alternatif Deposit atau Beli putus?
2. Menurut Bapak berdasarkan kriteria ekonomi subkriteria sistem pembayaran, manakah yang lebih penting alternatif Deposit atau Beli putus?
3. Menurut Bapak berdasarkan kriteria Registrasi, manakah yang lebih penting alternatif Deposit atau Beli putus?
4. Menurut Bapak berdasarkan kriteria varian produk, manakah yang lebih penting alternatif Deposit atau Beli putus?
5. Menurut Bapak berdasarkan kriteria reseller reward, manakah yang lebih penting alternatif Deposit atau Beli putus?

Penentuan tingkat kepentingan sub alternatif dalam alternatif Deposit

1. Berdasarkan sub alternatif Deposit, manakah yang lebih penting paket sistem 1 atau 2 ?
2. Berdasarkan sub alternatif Deposit, manakah yang lebih penting paket sistem 1 atau 6 ?
3. Berdasarkan sub alternatif Deposit, manakah yang lebih penting paket sistem 1 atau 8 ?
4. Berdasarkan sub alternatif Deposit, manakah yang lebih penting paket sistem 2 atau 6 ?
5. Berdasarkan sub alternatif Deposit, manakah yang lebih penting paket sistem 2 atau 8 ?
6. Berdasarkan sub alternatif Deposit, manakah yang lebih penting paket sistem 6 atau 8 ?

Penentuan tingkat kepentingan sub alternatif dalam alternatif Beli putus

1. Berdasarkan sub alternatif Beli putus , manakah yang lebih penting paket sistem 3 atau 4 ?
2. Berdasarkan sub alternatif Beli putus, manakah yang lebih penting paket sistem 3 atau 5 ?
3. Berdasarkan sub alternatif Beli putus, manakah yang lebih penting paket sistem 3 atau 7 ?
4. Berdasarkan sub alternatif Beli putus, manakah yang lebih penting paket sistem 4 atau 5 ?
5. Berdasarkan sub alternatif Beli putus, manakah yang lebih penting paket sistem 4 atau 7 ?
6. Berdasarkan sub alternatif Beli putus, manakah yang lebih penting paket sistem 5 atau 7 ?

Untuk menentukan sistem reseller di Messenjah clothing, kriteria manakah yang lebih anda pentingkan ?

Kriteria	Tingkat Kepentingan																Kriteria	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8		9
ekonomi																		registrasi
ekonomi																		Varian produk
Ekonomi																		Reseller reward
Registrasi																		Varian produk
Registrasi																		Reseller reward
Varian produk																		Reseller reward

Penentuan tingkat kepentingan 2 sub kriteria ekonomi (sistem pembayaran dan promo pemesanan)

Kriteria	Sub Kriteria	Tingkat Kepentingan																Sub Kriteria	
		9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8		9
ekonomi	Sistem pembayaran																		Promo pemesanan

Penentuan tingkat kepentingan 4 kriteria dan 2 alternatif

Kriteria	Alternatif	Tingkat Kepentingan																	Alternatif
		9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Ekonomi – subpromo pemesanan	Deposit																		Beli putus
Ekonomi – subsistem pembayaran	Deposit																		Beli putus
Registrasi	Deposit																		Beli putus
Varian produk	Deposit																		Beli putus
Reseller Reward	Deposit																		Beli putus

Lampiran Kuesioner Pengisian Tingkat Kepentingan pada Kriteria dan Subkriteria Sistem Reseller (2)



Kuisisioner pengisian tingkat kepentingan pada kriteria dan subkriteria Sistem Reseller

Nama :

Jabatan :

Tanggal :

Berikut merupakan kuisisioner pengisian tingkat kepentingan pada kriteria dan subkriteria sistem reseller. Kuisisioner ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kepentingan dari kriteria dan subkriteria sistem reseller oleh pihak Messenjah clothing, sehingga paket sistem reseller dapat ditentukan sebagai output pengolahan kuisisioner.

Petunjuk Pengisian :

1. Jawablah setiap pertanyaan dengan 6 contoh jawaban yang ada pada tabel 1
2. Setiap pertanyaan hanya dijawab dengan satu jawaban

Tabel 1. Contoh Jawaban

Skala	Keterangan
1	Kedua elemen sama pentingnya
3	Elemen yang satu sedikit lebih penting dibanding elemen lainnya
5	Elemen yang satu lebih penting dibanding elemen lainnya
7	Satu elemen jelas lebih penting dari elemen lainnya
9	Satu elemen mutlak lebih penting dari elemen lainnya
2,4,6,8	Nilai nilai diantara kedua derajat kepentingan yang berdekatan

Penentuan tingkat kepentingan 4 kriteria (Ekonomi, Registrasi, Varian Produk, dan Reseller Reward)

1. Menurut Bapak, berdasarkan pemilihan sistem reseller terbaik manakah yang terpenting antara kriteria ekonomi dan kriteria registrasi ?
2. Menurut Bapak, berdasarkan pemilihan sistem reseller terbaik manakah yang terpenting antara kriteria ekonomi dan kriteria varian produk ?
3. Menurut Bapak, , berdasarkan pemilihan sistem reseller terbaik manakah yang terpenting antara kriteria ekonomi dan kriteria reseller reward?
4. Menurut Bapak, , berdasarkan pemilihan sistem reseller terbaik manakah yang terpenting antara kriteria registrasi dan kriteria varian produk ?
5. Menurut Bapak, , berdasarkan pemilihan sistem reseller terbaik manakah yang terpenting antara kriteria registrasi dan kriteria reseller reward ?
6. Menurut Bapak, , berdasarkan pemilihan sistem reseller terbaik manakah yang terpenting antara kriteria varian produk dan kriteria reseller reward ?

Penentuan tingkat kepentingan 2 sub kriteria ekonomi (sistem pembayaran dan promo pemesanan)

1. Berdasarkan kriteria ekonomi manakah subkriteria yang lebih penting antara sistem pembayaran dan promo pemesanan ?

Penentuan tingkat kepentingan 2 alternatif berdasarkan kriteria dan subkriteria

1. Menurut Bapak, berdasarkan subkriteria promo pemesanan, alternatif manakah yang terpenting Deposit atau Beli Putus ?
2. Menurut Bapak, berdasarkan subkriteria sistem pembayaran, alternatif manakah yang terpenting Deposit atau Beli Putus ?
3. Menurut Bapak, berdasarkan kriteria registrasi, alternatif manakah yang terpenting Deposit atau Beli Putus ?
4. Menurut Bapak, berdasarkan kriteria varian produk, alternatif manakah yang terpenting Deposit atau Beli Putus ?
5. Menurut Bapak, berdasarkan kriteria reseller reward, alternatif manakah yang terpenting Deposit atau Beli Putus ?

Penentuan tingkat kepentingan 4 kriteria dan 2 alternatif

1. Menurut Bapak berdasarkan kriteria ekonomi subkriteria promo pemesanan, manakah yang lebih penting alternatif Deposit atau Beli Putus?
2. Menurut Bapak berdasarkan kriteria ekonomi subkriteria sistem pembayaran, manakah yang lebih penting alternatif Deposit atau Beli Putus?
3. Menurut Bapak berdasarkan kriteria Registrasi, manakah yang lebih penting alternative Deposit atau Beli Putus?
4. Menurut Bapak berdasarkan kriteria varian produk, manakah yang lebih penting alternative Deposit atau Beli Putus?
5. Menurut Bapak berdasarkan kriteria reseller reward, manakah yang lebih penting alternative Deposit atau Beli Putus?

Untuk menentukan sistem reseller di Messenjah clothing, kriteria manakah yang lebih anda pentingkan ?

Kriteria	Tingkat Kepentingan																Kriteria	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Ekonomi																		Registrasi
Ekonomi																		Varian produk
Ekonomi																		Reseller reward
Registrasi																		Varian produk
Registrasi																		Reseller reward
Varian produk																		Reseller reward

Penentuan tingkat kepentingan 2 sub kriteria ekonomi (sistem pembayaran dan promo pemesanan)

Kriteria	Sub Kriteria	Tingkat Kepentingan																Sub Kriteria	
		9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Ekonomi	Sistem pembayaran																		Promo pemesanan

Penentuan tingkat kepentingan 4 kriteria dan 2 alternatif

Sub Kriteria	Alternatif	Tingkat Kepentingan																Alternatif	
		9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Ekonomi – subpromo pemesanan	Deposit																		Beli Putus
Ekonomi – subsistem pembayaran	Deposit																		Beli Putus
Registrasi	Deposit																		Beli Putus
Varian produk	Deposit																		Beli Putus
Reseller Reward	Deposit																		Beli Putus

