

Aplikasi *Analythic Hierarchy Process* dalam Pemilihan Prioritas Proyek di Foresight Tax Consulting

Intisari

Penelitian ini membahas pengaplikasian *Analythic Hierarchy Process* untuk memilih prioritas proyek di Foresight Tax Consulting. Sesuai konsensus yang didapat dari *Managing Partner, Partners, Direktur dan Manajer* –sebagai pejabat yang bewenang mengambil keputusan proyek prioritas- diperoleh hasil bahwa Proyek dengan Peluang Potensial yang Besar menempati prioritas utama, yang diikuti berturut-turut dengan Proyek dengan Nilai Kontrak yang Besar, Proyek dengan Tenggat Waktu (*Due Date*) Terdekat, dan Proyek dengan Risiko Rendah (Non Keuangan).

Proyek dengan Peluang Potensial yang Besar menempati proritas pertama karena keberhasilan dalam mengerjakan proyek dengan peluang potensial besar mendorong terbukanya kesempatan bagi perusahaan untuk memperoleh proyek-proyek baru (*repetitive*) yang dapat memberikan manfaat keuangan maksimal dan berkesinambungan, sehingga meningkatkan profitabilitas dan mendorong pertumbuhan perusahaan. Proyek baru (*repetitive*) dapat berasal dari klien non group yang membutuhkan beragam jasa perpajakan dan/atau klien group yang memiliki beberapa entitas afiliasi.

Kata kunci: *analythic hierarchy process*; peluang potensial; tenggat waktu (*due date*); risiko rendah; proyek baru.

Application Analythic Hierarchy Process to Select Project Priority in Foresight Tax Consulting

Abstract

This research addresses application Analythic Hierarchy Process to select project priority in Foresight Tax Consulting. As consensus gained from Managing Partner, Partners, Directors and Managers –officers who posses authority to select project priority— the result suggests that Projects with Large Potential Opportunity become top priority, while Project with Large Contract Value, Project with Closest Due Date, and Project With Low Risk (Non Financial) become the second, third, and forth.

Projects with Large Potential Opportunity become top priority because the success of delivery such project provides the firm the larger opportunity to get new and repetitive projects that will bring the firm maximum and sustainable financial benefit, hence strengthen profitabilities and growth. Such project can be obtained from non group client who needs series of tax consultancy and services and/or group client whose affiliates requires tax consultancy and services.

Key words: analythic hierarchy process; potential opportunity; due date; low risk; new project.