

TUGAS AKHIR

PERANCANGAN STRATEGI PEMASARAN
DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANP DAN TOPSIS
GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN TELUR BEBEK “CAHAYA”
DESA BULUPAYUNG



Disusun Oleh:
SAFNI NURBAETI
19262011013

PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS NAHDLATUL ULAMA AL GHAZALI CILACAP
CILACAP-JAWA TENGAH
TAHUN 2023

TUGAS AKHIR

**PERANCANGAN STRATEGI PEMASARAN
DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANP DAN TOPSIS
GUNA MENINGKATKAN PENJUALAN TELUR BEBEK
“CAHAYA”**

DESA BULUPAYUNG

**Disusun Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Pada Fakultas Teknologi Industri Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali
Cilacap**



Disusun Oleh:

SAFNI NURBAETI

19262011013

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI
UNIVERSITAS NAHDLATUL ULAMA AL GHAZALI CILACAP
CILACAP-JAWA TENGAH
TAHUN 2023**

PERNYATAAN ORISINILITAS TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Safni Nurbaeti

NIM : 19262011013

Fakultas/prodi : Fakultas Teknologi Industri/Teknik Industri

Tahun : 2023

Judul skripsi : Perancangan Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode ANP dan TOPSIS Guna Meningkatkan Penjualan Telur Bebek “Cahaya” Desa Bulupayung

Menyatakan bahwa tugas akhir ini benar-benar orisinil/saya buat sendiri, tidak ada pihak lain yang membuat laporan tugas akhir ini, tidak ada unsur plagiat kecuali pada bagian-bagian yang disebutkan rujukannya. Apabila suatu hari ditemukan adanya indikasi dibuat oleh pihak lain atau plagiat, maka saya bersedia menerima konsekuensi dari pihak institusi.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan kesadaran dan tanpa ada unsur paksaan.

Cilacap, 3 Januari 2024
Yang menyatakan

Safni Nurbaeti
NIM. 19262011013



PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Safni Nurbaeti
NIM : 19262011013
Fakultas/prodi : Fakultas Teknologi Industri/Teknik Industri
Tahun : 2023
Judul skripsi : Perancangan Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode ANP dan TOPSIS Guna Meningkatkan Penjualan Telur Bebek “Cahaya” Desa Bulupayung

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (Unugha) Cilacap Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas tugas akhir saya yang berjudul : “Perancangan Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode ANP dan TOPSIS Guna Meningkatkan Penjualan Telur Bebek “Cahaya” Desa Bulupayung” beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Adanya Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (Unugha) Cilacap berhak menyimpan, mengelola dalam bentuk database, merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada unsur paksa dari pihak lain.

Cilacap, 3 Januari 2024
Yang menyatakan



Safni Nurbaeti
NIM. 19262011013

PENGESAHAN

Tugas Akhir Saudara,

Nama : **Safni Nurbaeti**
NIM : 19262011013
Judul : Perancangan Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode ANP dan TOPSIS Guna Meningkatkan Penjualan Telur Bebek "Cahaya" Desa Bulupayung

Telah disidang Tugas Akhir oleh Dewan Penguji Fakultas Teknologi Industri Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (UNUGHA) Cilacap pada hari / tanggal :

Kamis, 14 Desember 2023

Dan dapat diterima sebagai pemenuhan tugas akhir mahasiswa Program Strata 1 (S.1) Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri pada Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (UNUGHA) Cilacap.

Mengetahui,

Penguji 1



Anisha Dian Iswahyuni, ST., M.Sc.
NIDN 0629048401

Penguji 2



Siti Fauzatun Wachidah, S.Si., M.Sc.
NIDN. 0618088602

Pembimbing 1/Ketua Sidang



Muhamad Haris Maknun, ST., MT.
NIDN. 0617058403

Pembimbing 2/Sekretaris Sidang



Gilang Fatikhul Burhan, ST., MT.
NIDN. 0626079301

Cilacap, 20 Desember 2023
Mengesahkan,
Dekan Fakultas Teknologi Industri



Christian Soolany, S.TP., M.Si.
NIDN. 0627128801

NOTA KONSULTAN

Hal : Naskah Laporan Tugas Akhir Safni Nurbaeti

Lamp : -

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Teknologi Industri
UNUGHA Cilacap
Di –
Cilacap

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

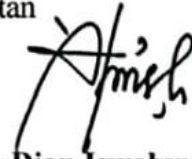
Setelah membaca, mengkoreksi dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka konsultan berpendapat bahwa Laporan Tugas Akhir saudara:

Nama : **Safni Nurbaeti**
NIM : 19262011013
Fakultas/Prodi : Fakultas Teknologi Industri / Teknik Industri
Judul skripsi : Perancangan Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode ANP dan TOPSIS Guna Meningkatkan Penjualan Telur Bebek "Cahaya" Desa Bulupayung

Telah dapat diajukan kepada Fakultas Teknologi Industri Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap untuk memenuhi sebagai syarat memperoleh gelar Strata Satu (S-1) Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri pada Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (UNUGHA) Cilacap.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Cilacap, Desember 2023
Konsultan



Anisha Dian Iswahyuni, ST., M.Sc
NIDN 0629048401

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur penyusun panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul “Perancangan Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Metode ANP dan TOPSIS Guna Meningkatkan Penjualan Telur Bebek “Cahaya” Desa Bulupayung tanpa suatu halangan yang berarti. Sholawat serta salam tak lupa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa cahaya kedamaian, kesejahteraan, ketentraman kepada umat manusia. Semoga kita mendapatkan syafa'at beliau di yaumul akhir. Aamiin.

Proses penyusunan tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, sehingga pada kesempatan kali ini dengan penuh kerendahan hati penyusun mengucapkan terima kasih kepada:


1. Rektor Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (Unugha) Cilacap, Drs. KH. Nasrullah, M.H.
2. Bapak Christian Soolany, S.Tp.,M.Si. selaku dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (Unugha) Cilacap.
3. Ibu Aji Kusumastuti Hendrawan, S.T., M.T. selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (Unugha) Cilacap.
4. Bapak Muhammad Haris Maknun, M.T. selaku dosen pembimbing I tugas akhir yang telah berkenan memberikan arahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Bapak Gilang Fatikhul Burhan, M.T. selaku dosen pembimbing II tugas akhir yang telah berkenan memberikan arahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
6. UMKM produksi telur asin dan telur bebek “Cahaya” yang telah memberikan izin kepada penyusun untuk melakukan penelitian dan ikut serta membantu penyusun dalam proses penelitian ini.
7. Teristimewa kepada kedua orang tua, ayah (Yuswanto) dan ibu (Parsiyem) yang telah senantiasa mendo'akan dan mensupport penyusun selama proses perkuliahan.
8. Saudara kandung, kakak (Alif Nurhakim) dan adik (Miftah Nuraeni) serta seluruh anggota keluarga yang turut mendo'akan khususnya saat kuliah hingga penyelesaian tugas akhir ini.

9. Teman-teman seperjuangan program studi teknik industri angkatan 2019 yang telah berjuang bersama, berbagi suka duka, motivasi dan banyak pengalaman selama perkuliahan.
10. Teman-teman Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali (Unugha) Cilacap yang telah memberikan kritik, saran, bantuan, motivasi selama perkuliahan hingga sampai pada penyelesaian tugas akhir.
11. Diri saya sendiri (Safni Nurbaeti) yang telah sampai di titik ini, yang tetap berjuang dan bertahan menghadapi keadaan yang sering di luar kendali. Semoga ke depannya menjadi lebih baik, lebih dewasa, menjadi pribadi yang lebih kuat dan bermanfaat.
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan yang telah ikut membantu dalam proses perkuliahan hingga penyusunan tugas akhir ini.

Penyusun sadar bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih terdapat banyak kekurangan dan memerlukan perbaikan. Oleh karena itu, penyusun meminta kepada semua pihak untuk membantu memberikan kritik dan saran yang membangun demi memperbaiki tugas akhir ini agar lebih maksimal. Semoga tugas akhir ini dapat menjadi bahan referensi atau rujukan untuk generasi selanjutnya Aamiin.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.

Cilacap, 2 Desember2023
Penyusun


Safni Nurbaeti
NIM. 19262011013

ABSTRAK

Semakin bertambahnya jumlah manusia, maka semakin banyak pula kebutuhan yang harus dipenuhi. Salah satu kebutuhan manusia yang harus dipenuhi yaitu berupa kebutuhan pangan, dengan tetap memperhatikan nilai gizi yang baik. Salah satu makanan yang memiliki nilai gizi baik yaitu telur bebek. Ada banyak tempat yang menjual telur bebek, salah satunya UMKM produksi telur asin dan telur bebek “Cahaya” yang berlokasi di Desa Bulupayung. Sebagai UMKM dengan tingkat produksi yang masih dalam skala kecil, tentu memiliki banyak kendala. Salah satu kendala yang dialami oleh UMKM Cahaya tersebut yaitu dalam hal penjualan produk yang masih fluktuatif. Adanya penelitian ini bertujuan untuk mencari rancangan strategi pemasaran yang sesuai agar nantinya penjualan telur bebek dapat meningkat. Metode yang digunakan yaitu *Analythic Network Process* (ANP) dan *Technique for Others Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS). Berdasarkan pengolahan data menggunakan metode ANP, diperoleh hasil yaitu subkriteria kualitas produk dengan nilai bobot global sebesar 0,1256 merupakan subkriteria yang paling banyak memiliki pengaruh terhadap penentuan strategi pemasaran. Sedangkan dari perhitungan TOPSIS diperoleh hasil bahwa alternatif kedua (A2) yaitu *differentiation* dengan nilai preferensi sebesar 0,8362 dan presentase 57,5274% merupakan alternatif yang paling efektif digunakan untuk meningkatkan penjualan telur bebek dibandingkan dua alternatif yang lain.

Kata kunci: strategi pemasaran, ANP, TOPSIS

ABSTRACT

The more the number of people increases, the more needs that must be met. One of human needs that must be met that is food while still paying attention to good nutritional value. One of food that has good nutrition value is duck egg. There are many places that sell duck egg, one of which is the UMKM producing salted egg and duck egg "Cahaya" located in Bulupayung village. As an UMKM with a production level that still on small scale, it certainly has many obstacles. One of obstacles experienced by UMKM Cahaya that is product sale are still fluctuating. This research aims to find an appropriate marketing strategy design so that duck egg sale can increase. The methods used are Analytic Network Process (ANP) and Technique for Others Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS). Based on data processing using the ANP method, the result obtained are that product quality subcriteria with a global weight value of 0,1256 are the subcriteria that have the most influence on determining marketing strategy. Meanwhile from TOPSIS calculation, the result obtained show that the second alternative (A2), namely differentiation with a preference value of 0,8362 and a percentage of 57,5274% is the most effective alternative to use to increase sale of duck egg compared to the other two alternatives.

Keyword: *marketing strategy, ANP, TOPSIS*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN ORISINILITAS TUGAS AKHIR.....	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR	iv
PENGESAHAN	v
NOTA KONSULTAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xv

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Data penjualan telur bebek.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 1	Nilai Numerik Perbandingan Berpasangan.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 2	Daftar nilai random index (RI)	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 3	Ciri-ciri strategi <i>low-cost leadership</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 4	Ciri-ciri strategi <i>differentiation</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 5	Ciri-ciri strategi <i>focus</i>	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 6	Daftar Penelitian Terdahulu	Error! Bookmark not defined.
Tabel 3. 1	Masterplan Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 3. 2	Kriteria, Subkriteria, dan keterangannya	Error! Bookmark not defined.
Tabel 3. 3	Contoh Kuesioner Perbandingan Berpasangan	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 1	Kriteria dan Subkriteria.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 2	Daftar simbol kriteria dan keterangannya.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 3	Daftar simbol subkriteria dan keterangannya ..	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 4	Hubungan antar Kriteria dan Subkriteria	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 5	Matriks perbandingan berpasangan kriteria....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 6	Perbandingan berpasangan subkriteria kualitas produk	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 7	Perbandingan berpasangan subkriteria daya tahan produk	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 8	Perbandingan berpasangan subkriteria kemasan yang digunakan	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 9	Perbandingan berpasangan subkriteria pemberian potongan harga	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 10	Perbandingan berpasangan subkriteria harga terjangkau	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 11	Perbandingan berpasangan subkriteria kemudahan pembayaran	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 12	Perbandingan berpasangan subkriteria pendistribusian langsung ke konsumen	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 13	Perbandingan berpasangan subkriteria lokasi strategis	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 14	Perbandingan berpasangan subkriteria pemasaran luas	Error! Bookmark not defined.

- Tabel 4. 15 Perbandingan berpasangan subkriteria kuantitas kegiatan promosi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 16 Perbandingan berpasangan subkriteria media promosi bervariasi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 17 Perbandingan berpasangan subkriteria dana khusus promosi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 18 Perbandingan berpasangan subkriteria pembagian kerja **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 19 Perbandingan berpasangan subkriteria motivasi kerja **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 20 Perbandingan berpasangan subkriteria peralatan mencukupi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 21 Perbandingan berpasangan subkriteria dapat menerima pesanan lewat telepon..... **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 22 Perbandingan berpasangan subkriteria pelayanan konsumen **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 23 Perbandingan berpasangan subkriteria tata letak produk **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 24 *Eigenvector* kriteria..... **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 25 *Eigenvector* pada subkriteria kualitas produk **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 26 *Eigenvector* pada subkriteria daya tahan produk **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 27 *Eigenvector* pada subkriteria kemasan yang digunakan **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 28 *Eigenvector* pada subkriteria pemberian potongan harga **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 29 *Eigenvector* pada subkriteria harga terjangkau **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 30 *Eigenvector* pada subkriteria kemudahan pembayaran **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 31 *Eigenvector* pada subkriteria pendistribusian langsung ke konsumen **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 32 *Eigenvector* pada subkriteria lokasi strategis **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 33 *Eigenvector* pada subkriteria pemasaran luas **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 34 *Eigenvector* pada subkriteria kuantitas kegiatan promosi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 35 *Eigenvector* pada subkriteria media promosi bervariasi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 36 *Eigenvector* pada subkriteria dana khusus promosi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 37 *Eigenvector* pada subkriteria pembagian kerja **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 38 *Eigenvector* pada subkriteria motivasi kerja. **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 39 *Eigenvector* pada subkriteria peralatan mencukupi **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 40 *Eigenvector* pada subkriteria dapat menerima pesanan lewat telepon **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 41 *Eigenvector* pada subkriteria pelayanan konsumen **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 42 *Eigenvector* pada tata letak produk..... **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 43 Nilai vector [A] dan vector [B] kriteria **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 44 Nilai vector [A] dan vector [B] kualitas produk **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 45 Nilai vector [A] dan vector [B] daya tahan produk **Error! Bookmark not defined.**
- Tabel 4. 46 Nilai vector [A] dan vector [B] kemasan yang digunakan **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 47 Nilai vector [A] dan Vector [B] pemberian potongan harga **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 48 Nilai vector [A] dan vector [B] harga terjangkau **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 49 Nilai vector [A] dan vector [B] kemudahan pembayaran **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 50 Nilai vector [A] dan vector [B] pendistribusian langsung ke konsumen **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 51 Nilai vector [A] dan vector [B] lokasi strategis **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 52 Nilai vector [A] dan vector [B] pemasaran luas **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 53 Nilai vector [A] dan vector [B] kuantitas kegiatan promosi **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 54 Nilai vector [A] dan vector [B] media promosi bervariasi **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 55 Nilai vector [A] dan vector [B] dana khusus promosi **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 56 Nilai vector [A] dan vector [B] pembagian kerja **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 57 Nilai vector [A] dan vector [B] motivasi kerja **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 58 Nilai vector [A] dan vector [B] peralatan mencukupi **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 59 Nilai vector [A] dan vector [B] dapat menerima pesanan lewat telepon **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 60 Nilai vector [A] dan vector [B] pelayanan konsumen **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 61 Nilai vector [A] dan vector [B] tata letak produk **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 62 Daftar nilai λ max, CI, CR kriteria dan subkriteria **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 63 *Unweighted supermatrix* **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 64 *Weighted supermatrix* **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 65 *Limiting supermatrix* **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 66 Bobot kepentingan kriteria dan subkriteria... **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 67 Matriks keputusan **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 68 Matriks keputusan ternormalisasi **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 69 Matriks ternormalisasi terbobot **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 70 Nilai solusi ideal positif dan negatif **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 71 Jarak solusi ideal positif dan jarak solusi ideal negatif **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 72 Nilai preferensi alternatif **Error! Bookmark not defined.**

Tabel 4. 73 Nilai preferensi dan perankingan alternatif... **Error! Bookmark not defined.**

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik penjualan telur bebek selama 40 minggu	Error! Bookmark not defined.
Gambar 2. 1 Saluran 0 tingkat.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 2. 2 Saluran 1 tingkat.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 2. 3 Saluran 2 tingkat.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 2. 4 Saluran 3 tingkat.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 2. 5 Model ANP	Error! Bookmark not defined.
Gambar 2. 6 Kerangka Pemikiran Penelitian	Error! Bookmark not defined.
Gambar 3. 1 <i>Flowchart</i> Penelitian.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4. 1 Model ANP.....	Error! Bookmark not defined.