

## ABSTRAK

Dealer Motor Suzuki Indosun Semarang-Pati merupakan perusahaan usaha jasa perdagangan sepeda motor Suzuki cabang dari PT. Sejahtera Motor Gemilang yang ada di Semarang. Dealer indosun motor berlokasi di Jl. Dr. Susanto No.80, Pati Lor, Kecamatan Pati, Kabupaten Pati Jawa tengah. Hampir semua jenis motor keluaran suzuki terdapat di dealer mulai dari motor matic, motor bebek sampai motor gede disediakan dan tidak hanya menyediakan motor baru dealer ini juga dilengkapi tempat servis dan pembelian sparepart motor. Persaingan dalam dunia bisnis tentu tidak asing lagi, apalagi dalam dunia otomotif tentu perkembangannya sangat pesat. Strategi pemasaran memiliki peran penting pada suatu perusahaan, demikian juga bagi Dealer Motor Suzuki Indosun Semarang-Pati. Walaupun masih terdapat konsumen yang fanatik dengan brand suzuki akan tetapi tingkat penjualan motor suzuki masih tertinggal jauh dengan brand pesaing. Banyaknya pesaing juga dapat menyebabkan penurunan penjualan pada dealer, sehingga saat ini dealer membutuhkan strategi pemasaran yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

Maka dari itu, diperlukan adanya suatu pemilihan strategi pemasaran pada dealer Motor Suzuki Indosun Semarang-Pati dengan mengidentifikasi serta menentukan kriteria dan subkriteria yang dapat mempengaruhi pada proses pemilihan strategi pemasaran dengan menggunakan metode *Analytical Network Process (ANP)* dan *Benefit Opportunity Cost and Risk (BOCR)*. *Analytical Network Process (ANP)* merupakan teori matematis yang mampu menganalisa pengaruh dengan pendekatan asumsi-asumsi untuk menyelesaikan bentuk permasalahan pengambilan keputusan. Sedangkan *BOCR* merupakan analisa kondisi sekarang dan kondisi yang akan datang, dan memungkinkan dapat terjadi.

Hasil penelitian ini, Alternatif strategi pemasaran yang terpilih berdasarkan metode ANP dan *BOCR* dengan menggunakan 3 alternatif strategi Porter yang memiliki nilai *realistic* tertinggi baik prioritas jangka pendek dan jangka panjang adalah strategi *differentiation*. Sedangkan hasil perankingan hasil bobot subkriteria yang dilakukan dengan metode ANP menggunakan model utama menunjukkan bahwa subkriteria peran dan status masyarakat memiliki bobot yang paling tinggi dari subkriteria lain, Sehingga dapat diketahui bahwa peran dan status masyarakat memiliki pengaruh besar untuk subkriteria yang lain. Dan juga sebagai penunjang dari strategi *differentiation*, yang keduanya sangat berpengaruh.

Kata kunci : Strategi pemasaran, *Analytical Network Process*, *Benefit, Opportunity, Cost and Risk*, dealer motor suzuki indosun smg-pati.

## **ABSTRACT**

*Suzuki Motorcycle Dealer Indosun Semarang-Starch is a trading services operating company Suzuki motorcycle branch of PT. Sejahtera Motor Gemilang in Semarang. Indosun motorcycle dealership located on Jl. Dr. Susanto 80, Pati Lor, District Pati, Central Java Pati regency. Almost all types of motor output contained in the dealer suzuki ranging from automatic motorcycle, moped up the big motor is provided and not only provide a new motor is also equipped dealer service facility and the purchase of motor spare parts. Competition in the business world would be familiar, especially in the automotive world of very rapid growth. The marketing strategy has an important role in a company, as well as for Suzuki Motorcycle Dealer Indosun Semarang, Pati. Although there is still a rabid consumer brand but suzuki suzuki motorcycle sales level is still lagging far behind competitors brand. The number of competitors can also lead to a decline in sales at the dealer, so this time a dealer needs a marketing strategy that is expected to increase sales.*

*Therefore, necessary to have a marketing strategy selection on deler Suzuki Motor Indosun Semarang, Pati to identify and determine the criteria and sub-criteria that may affect the electoral process of marketing strategy using the Analytical Network Process (ANP) and Benefit Opportunity Cost and Risk (BOCR). Analytical Network Process (ANP) is a mathematical theory that is able to analyze the effect of the assumptions approach to solve problems of decision-making form. While BOCR is an analysis of the present and future, and allow to happen.*

*The results of this study, alternative marketing strategies that are selected based on the method of ANP and BOCR using Porter's 3 strategic alternatives that have the highest value of both priority realistic short-term and long-term strategy is differentiation. While the results of ranking the results of weight subcriteria conducted by ANP method using the main model shows that the role and status subcriteria communities have the highest weight of other sub-criteria, so that it can be seen that the role and status in society has a great influence to the other sub-criteria. As well as supporting the strategy of differentiation, which are both very influential.*

*Keywords: Marketing strategy, Analytical Network Process, Benefit, Opportunity, Cost and Risk, suzuki motorcycle dealers indosun SMG-Pati.*