

## ABSTRAK

*UD. Makmur jaya* adalah salah satu usaha yang terletak di Jl. Malangsari Raya No.25 Semarang. *UD. Makmur jaya* bergerak di bidang pembuatan produk furniture. Produk mebel yang biasanya dibuat adalah pintu, jendela, kusen, dan lemari. Dengan banyaknya competitor lain yang bergerak pada bidang furniture menjadikan penjualan produk yang ada pada *UD. Makmur jaya* tidak meningkat secara signifikan setiap tahunnya. Hal ini mengindikasikan bahwa *UD. Makmur Jaya* belum mempunyai strategi pemasaran yang optimal dalam mendukung kelanjutan bisnis *UD. Makmur jaya*. Sehingga dibutuhkan pemilihan strategi pemasaran yang optimal bagi *UD. Makmur jaya*.

Oleh karena itu, perlu adanya suatu pemilihan strategi pemasaran pada *UD. Makmur jaya* dengan melihat kriteria-kriteria yang mempengaruhi dalam proses pemilihan strategi pemasaran dengan menggunakan metode *Analitycal Network Process (ANP)* dan *Metode Technique For Order Preference by Similarity to an Ideal Solution (TOPSIS)*. *Analitycal Network Process (ANP)* adalah salah satu metode dari *MCDM* yang dapat digunakan untuk menstrukturkan dan memecahkan permasalahan pengambilan keputusan. Sedangkan *TOPSIS* adalah metode yang memiliki prinsip dasar yaitu bahwa alternatif yang terpilih haruslah memiliki jarak terdekat dari solusi ideal dan jarak terjauh dari solusi negatif ideal.

Dalam penelitian ini yang pertama dilakukan adalah melakukan pembagian kuisisioner hubungan subkriteria untuk metode *ANP* pada ahli (pemilik *UD. Makmur jaya*). Setelah melakukan pembagian kuisisioner hubungan subkriteria dilanjutkan dengan membuat bagan *ANP*, membuat matrik perbandingan berpasangan, perbandingan berpasangan diisi oleh ahli (pemilik *UD. Makmur jaya*). Setelah itu melakukan perhitungan pembobotan dari hasil perbandingan berpasangan, selanjutnya membuat *unweighted supermatrik*, *weighted supermatrik*, dan *limiting supermatrik*. Hal yang kedua dilakukan dalam penelitian ini adalah membagikan kuisisioner judgment pada ahli (pemilik *UD. Makmur jaya*) untuk metode *TOPSIS*, setelah itu mengkalkulasikan matrik keputusan *normalized*, mengkalkulasikan matriks keputusan *weighted normalized*, menentukan solusi ideal positif dan solusi ideal negatif, dan melakukan perhitungan menggunakan jarak euclidean *n*-dimensi, mengkalkulasikan tingkat relatif jarak kesolusi ideal, dan yang terakhir perankingan berdasarkan urutan. Dalam penelitian ini Alternatif strategi pemasaran yang terpilih berdasarkan metode *TOPSIS* dalam strategi generik Porter adalah bahwa strategi *cost leadership* yang terpilih untuk digunakan di *UD. Makmur jaya*. Dan berdasarkan perankingan subkriteria yang dilakukan pada metode *ANP* menunjukkan bahwa subkriteria manajemen operasi yang memiliki bobot paling tinggi, sehingga manajemen operasi memiliki pengaruh besar untuk subkriteria sumber daya pemasaran lainnya. Serta sebagai penunjang strategi *cost leadership*.

*Kata kunci* : *UD. Makmur jaya*, Pemilihan Strategi Pemasaran, *ANP*, *TOPSIS*.

## ABSTRACT

*UD. Makmur Jaya is one of the businesses located at Jl. Malangsari Raya 25 Semarang. UD. Makmur Jaya engaged in the manufacturing of furniture products. Furniture products are usually made are doors, windows, frames, and cabinets. With many other competitors engaged in the field of furniture making sales of existing products at UD. Makmur Jaya did not increase significantly every year. This indicates that the UD. Makmur Jaya does not have the optimal marketing strategy in support of business continuity UD. Makmur Jaya. So it takes the selection of optimal marketing strategy for UD. Makmur Jaya.*

*Therefore, the need for an election of a marketing strategy at UD. Makmur Jaya to see the criteria that affect the electoral process of marketing strategy by using Analytical Network Process (ANP) and the method technique For Order Preference by Similarity to an Ideal Solution (TOPSIS). Analytical Network Process (ANP) is one of the MCDM methods that can be used to structure and solve problems of decision making. While TOPSIS is a method that has the basic principle is that the alternatives selected must have the shortest distance from the ideal solution and the farthest distance from the negative ideal solution.*

*In the present study is the first to do is make distributions questionnaire sub-criteria relationship to ANP on expert methods (owner UD. Makmur Jaya). After conducting a questionnaire division continued with the sub-criteria relationships draft ANP, making pairwise comparison matrices, pairwise comparison filled by experts (UD owner. Makmur Jaya). After that perform a weighted sum of the results of pairwise comparisons, then make supermatrik unweighted, weighted supermatrik, and limiting supermatrik. The second thing to do in this study is distributing questionnaires judgment on expert (owner UD. Makmur Jaya) for TOPSIS method, then calculate the matrix decision normalized, calculates the decision matrix weighted normalized, determining the ideal solution both positive and ideal solution negative, and perform calculations using n-dimensional euclidean distance, calculates the relative distance to the oaf an ideal solution, and the final a ranking based on the sequence. In this study alternative marketing strategies that are selected based on TOPSIS method in Porter generic strategy is that the strategy of cost leadership are chosen for use at UD. Makmur Jaya. And on the terms of sub-criteria ranking is done on ANP method showed that subcriteria operations management that has the highest weighting, so that operations management has a great impact on sub-criteria other marketing resources. As well as supporting the cost leadership strategy.*

**Key words :** *UD. Makmur Jaya, Selection of marketing strategy, ANP, TOPSIS*