

PENGAMBILAN KEPUTUSAN PENJUALAN CABE JAWA DENGAN METODE ANP (*ANALITYC NETWORK PROCES*)

Nama : Nuraini Farisatul Komariyah
NRP : 140421100115
Program Studi : Teknik Industri
Pembimbing : Issa Dyah Utami, S.T., M.T., Ph.D.
Agus Salim S.T., M.T.

ABSTRAK

Pamekasan merupakan salah satu kota di pulau Madura yang merupakan penghasil tanaman rempah dan fitofarmaka yang penting baik ditinjau dari pemenuhan kebutuhan bumbu dan obat tradisional bagi masyarakat maupun bagi industry makanan, minuman, jamu, dan obat. Namun tidak banyak masakan yang berbumbu cabe jawa. Akan tetapi kapasitas penjualan cabe jawa masih di bawah kabupaten Sumenep. Oleh karena itu untuk meningkatkan penjualan cabejawa di Pamekasan maka diperlukan beberapa langkah yang harus dilakukan, salah satu langkah yang dapat dilakukanya itu memperbaiki system penjualan cabe jamu yang ada di kabupaten Pamekasan. Dalam menentukan strategi penjualan terbaik, metode yang diadopsi dalam penelitian ini yaitu integrase dari metode ANP (*Analytic Network Process*), metode ANP digunakan untuk menentukan bobot alternative strategi terbaik. Sedangkan strategi penjualan terbaik cabe jawa Pamekasan yaitu strategi *focus* dengan bobot sebesar (0,31695).

Kata Kunci : Cabe jawa, Strategi Penjualan, ANP (*Analytic Network Process*)

DECISION MAKING OF CABE JAVA SALES WITH ANP (ANALITYC NETWORK PROCES) METHOD

Name : Nuraini Farisatul Komariyah

NRP : 140421100115

Department : Industrial Engineering

**Supervisor : Issa Dyah Utami, S.T., M.T., Ph.D.
Agus Salim S.T., M.T.**

ABSTRACK

Pamekasan is one of the cities on the island of Madura which is a producer of spices and phytopharmaca is important both in terms of meeting the needs of spices and traditional medicine for the community and for the food industry, beverages, herbs, and drugs. But not many dishes are spiced chilli Java. However, the sales capacity of chili Java is still under Sumenep regency. Therefore, to increase sales of cabejawa in Pamekasan hence needed some steps to be done, one step that can be done that improve system of herbal chilli sale that exist in district of Pamekasan. In identifying the best selling strategy, the method adopted in this research is the integrase of ANP (Analytic Network Process) method, ANP method is used to determine the best alternative strategy weight. While the best selling strategy of Javanese chilli Pamekasan is the focus strategy with the weight of (0.31695).

Keywords: Chilli Java, Sales Strategy, ANP (Analytic Network Process)