

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, dan petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Tak lupa, shalawat serta salam penulis curahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang mengantarkan manusia dari zaman kegelapan ke zaman yang terang-benderang. Penyusunan skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S1) pada Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Trunojoyo Madura dengan judul “Pemilihan Strategi Pemasaran Yang Optimal Pada Produk Batik Dengan Menggunakan Metode ANP dan *TOPSIS*”. Banyak pelajaran yang dapat diambil dari proses penyelesaian skripsi ini. Penulis tidak bisa bekerja sendirian melainkan memerlukan bantuan orang lain, sehingga penting bagi kita untuk menghargai orang lain, membantu antar sesama, dan pentingnya menjaga kesabaran. Tidak ada usaha yang akan mengkhianati hasil dan tidak ada doa yang sia-sia jika bersungguh-sungguh memintanya. Penulis menyetujui, penyusunan skripsi ini tidak dapat selesai tanpa dukungan dari berbagai pihak baik moral maupun materil. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam perencanaan skripsi ini terutama untuk:

1. Allah SWT yang telah memberikan kemudahan setiap langkahku dalam hidup, studi, hingga penyelesaian tugas akhir.
2. Bapak Salikin, Ibu Rodiyah, Mas Rizal, Mbak Lisa, Adek Rafi dan segenap keluarga besar yang telah memberikan dukungan penuh untuk menyelesaikan tugas akhir agar dapat lulus dengan tepat waktu. Semoga saya bisa membanggakan kalian seterusnya.
3. Ibu Ika Deefi Anna, S.T., M.T dan Ibu Trisita Novianti, S.TP., M.T., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan dalam pengerjaan skripsi.
4. Bapak Kukuh Winarso, S.Si., MT. IPM.,AseanEng. Ibu Ida Lumintu ST.,MT., PhD. Dan Bapak Indra Cahyadi, ST.,M.Bus.,PhD., Selaku dosen penguji yang memberikan arahan dan sabar dalam memberikan perbaikan dalam skripsi ini.

5. Seluruh dosen dan staff pengajar di program studi Teknik Industri UTM yang telah memberikan ilmu serta pengajaran kepada penulis selama masa studi.
6. Bapak Ilham selaku pemilik UKM Batik Pitutur dan Ibu Aneng ,beserta karyawan yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan pengambilan data Di UKM Batik Pitutur dalam penyusunan tugas akhir.
7. Teman-Teman Butuh Liburan Fatul, Bidin,Fifi, Tegar, Dela, Prudin, Amang, dan Ines yang sudah menemani penulis selama 8 semester perkuliahan yang sangat berat ini. Terimakasih suka duka yang telah dilalui bersama dan semoga kita sukses kedepannya.
8. Badan Pengurus Harian Tofatek 2022 Samsul, Qorib, Amanda, Aqila, Diah, Purnomo dan Rofik yang membantu dan menemani dalam menjalani satu periode yang penuh tantangan.
9. Pengurus Tofatek 2022 dan Seluruh keluarga besar UKM-FT TOFATEK yang telah menjadi bagian perjalanan selama perkuliahan.
10. Teman-teman Badan Kelengkapan Fakultas Teknik 2022, Roy Hmti, Hilmy Eecom, Antung Himatro, Angga Himameka, Enggar Himatif, Mimpes BM, Dito ITC, Hanif Kamus, Salsa Himasi, Ayum HMM, Bastian Inovasi, dan Alif LPM, yang bersama-sama menjalani suka dan duka Fakultas Teknik 2022.
11. Anis Stiani, yang telah memberikan motivasi, membantu dan menemani penulis dalam menyusun skripsi ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
12. Teman-teman Teknik Industri Universitas Trunojoyo Madura Angkatan 2019, yang sudah memberikan pelajaran arti kekompakan selama selama 8 semester ini.
13. Dan terakhir, Saya berterima kasih kepada diri saya sendiri yang telah kuat dan pantang menyerah dalam menghadapi dunia yang keras ini. Dan semoga ilmu yang saya peroleh dapat bermanfaat dikemudian hari.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, diharapkan saran dan kritik yang membangun dari pembaca untuk

menyempurnakan skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pembaca dan menambah pengetahuan.

Bangkalan, 15 Juli 2023

Penulis

ABSTRAK

UKM Batik Pitutur merupakan Usaha Kecil Menengah yang memproduksi kain batik dan pakaian batik yang berada Di Kabupaten Gresik. Sistem produksi pada UKM Batik Pitutur adalah *make to stock* dan *make to order*. Dalam perkembangan dunia industri persaingan pasar semakin ketat yang menyebabkan pelaku usaha dituntut semakin kreatif dalam memasarkan produknya. Strategi pemasaran yang tepat dapat meningkatkan penjualan. UKM Batik Pitutur tidak menerapkan strategi khusus dalam proses pemasaran produk. Selain itu penjualan yang dilakukan oleh UKM Batik Pitutur tidak mencapai target dari usaha tersebut yaitu sebanyak 200 an produk. Alternatif strategi dan kriteria yang digunakan dalam pemecahan masalah tersebut yaitu menggunakan kriteria pelanggan lama, pelanggan baru, kredibilitas, inovasi, kebutuhan pelanggan, promosi, unik, dan biaya. Sedangkan untuk alternatifnya menggunakan biaya keemimpinan, diferensiasi, segmentasi, dan fokus. dalam pemilihan strategi metode ANP dan *TOPSIS* yang akan digunakan. Metode ANP digunakan untuk pemilihan strategi dan metode *TOPSIS* digunakan untuk mengetahui kriteria dari alternatif strategi terpilih. Hasilnya adalah strategi yang terpilih yaitu strategi fokus dengan hasil bobot sebesar 0,06431. Sedangkan untuk kriteria yang berpengaruh dengan perhitungan dengan metode *TOPSIS* adalah kriteria pelanggan lama yang memiliki nilai preferensi paling tinggi yaitu 0,5360.

Kata Kunci : Strategi pemasaran, ANP, TOPSIS.

ABSTRACT

UKM Batik Pitutur is a Small and Medium Enterprise that produces batik fabrics and batik clothing located in Gresik Regency. The production system at UKM Batik Pitutur is make to stock and make to order. In the development of the industrial world, market competition is getting tighter which causes business actors to be more creative in marketing their products. The right marketing strategy can increase sales. UKM Batik Pitutur does not apply a special strategy in the product marketing process. In addition, sales made by Batik Piuja SMEs did not reach the target of the business, which was as many as 200 products. Alternative strategies and criteria used in solving these problems are using the criteria of old customers, new customers, credibility, innovation, customer needs, promotions, unique, and cost. As for the alternative, it uses the cost of leadership, differentiation, segmentation, and focus. in the selection of ANP and TOPSIS method strategies to be used. The ANP method is used for strategy selection and the TOPSIS method is used to determine the criteria for alternative selected strategies. The result is the chosen strategy, which is a focus strategy with a weighted result of 0.06431. As for the criteria that affect the calculation with the TOPSIS method is the old customer criterion that has the highest preference value of 0.5360.

Keywords: *Marketing strategy, ANP, TOPSIS.*