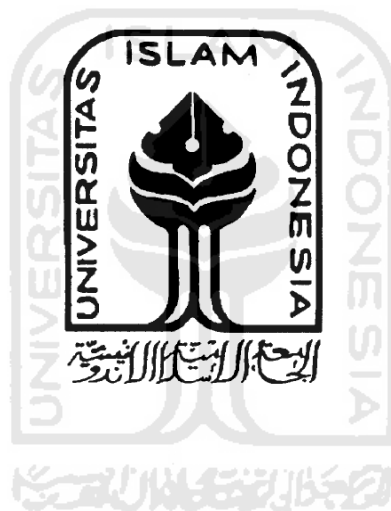


**ANALISIS PENENTUAN LOKASI CABANG TERBAIK PEMASARAN GUDEG  
KALENG DENGAN PENDEKATAN *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS*  
(AHP)**

**(STUDY KASUS : GUDEG BU LIES)**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata-1  
Pada Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri**



Nama : Alfian Bagas Prakoso

No. Mahasiswa : 12 522 132

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
YOGYAKARTA**

**2016**

## PERNYATAAN KEASLIAN

### PERNYATAAN KEASLIAN

Demi Allah, saya akui karya ini adalah hasil kerja saya sendiri kecuali nukilan dan ringkasan yang setiap satunya telah saya jelaskan sumbernya. Jika dikemudian hari ternyata terbukti pengakuan saya ini tidak benar dan melanggar peraturan yang sah dalam karya tulis dan hak kekayaan intelektual maka saya bersedia ijazah yang telah saya terima untuk ditarik kembali oleh Universitas Islam Indonesia.



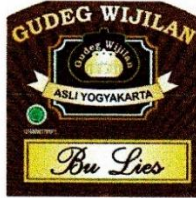
Yogyakarta, 18 Juni 2016



Alfian Bagas Prakoso

12 522 132

# SURAT KETERANGAN PERUSAHAAN



## “Gudeg Bu Lies”

Gudeg Kendil, Gudeg Besek, Gudeg Kaleng

Jln. Wijilan No.05, Panembahan, Kraton, Kota Yogyakarta, 55131

Telp: 0274-450164, SMS/WA: 085747526342

### SURAT KETERANGAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa:

Nama : Alfian Bagas Prakoso  
NIM : 12 522 132  
Jurusan : Teknik Industri  
Fakultas : Fakultas Teknologi Industri  
Universitas : Universitas Islam Indonesia

Telah melakukan pengamatan dan penelitian dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir dengan Judul **“ANALISIS PENENTUAN LOKASI CABANG TERBAIK PEMASARAN GUDEG KALENG DENGAN PENDEKATAN ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP)”** yang dilaksanakan pada bulan Juni 2016. Saya mengucapkan terima kasih atas usaha dan partisipasi yang telah diberikan.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 28 Juni 2016

Gudeg Wijilan  
Admin  
Gudeg Bu Lies  
**Bu Lies**  
Alamat : Jl. Wijilan No. 05 Yogyakarta  
Telp (0274) 450164 - 412294

# LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

## LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING

ANALISIS PENENTUAN LOKASI CABANG TERBAIK PEMASARAN GUDEG  
KALENG DENGAN PENDEKATAN *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS*  
(AHP)  
(STUDY KASUS : GUDEG BU LIES)

TUGAS AKHIR

Oleh

Nama : Alfian Bagas Prakoso  
No. Mahasiswa : 12 522 132  
Fak/Jurusan : FTI/Teknik Industri

Yogyakarta, 3 Agustus 2016

Menyetujui,

Pembimbing 1

Pembimbing 2

(Harwati, ST., MT.)

(Joko Sulistio, ST., MSc.)

# LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PENGUJI

## LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PENGUJI

ANALISIS PENENTUAN LOKASI CABANG TERBAIK PEMASARAN GUDEG  
KALENG DENGAN PENDEKATAN *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS*  
(AHP)  
(STUDY KASUS : GUDEG BU LIES)

### TUGAS AKHIR

Oleh :

Nama : Alfian Bagas Prakoso  
No. Mahasiswa : 12 522 132  
Fak/Jurusan : FTI/Teknik Industri

Telah dipertahankan di depan sidang penguji sebagai satu syarat untuk  
memperoleh gelar Sarjana Strata-1 Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri  
Universitas Islam Indonesia

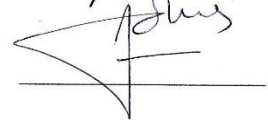
Yogyakarta, 30 Agustus 2016

Tim Penguji  
Harwati, ST., MT.  
Ketua

Imam Djati Widodo, Dr.,  
M.Eng.Sc., Drs.  
Anggota I

Dwi Handayani, ST., MSc.  
Anggota II

Joko Sulistio, ST., MSc.  
Anggota III



Mengetahui



Ketua Program Studi Teknik Industri  
Fakultas Teknologi Industri  
Universitas Islam Indonesia

  
(Yuli Agusti Rochman, ST., M.Eng.)

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

*Laporan Tugas Akhir ini kupersembahkan kepada orang tuaku  
Bapak Handjar Sutriwahyudi, dan Ibu Nining Setyaningrum, yang telah mendukungku  
dari berbagai bentuk mulai dari materi, mental, dan yang terpenting yaitu doa.*



## HALAMAN MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا فَإِذَا فَرَغْتَ  
فَانصَبْ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ

*“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.” (QS. Al Insyirah 94: 5-8)*

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*

Segala puji bagi Allah SWT yang telah menganugerahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penyusunan Laporan Tugas Akhir ini dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam marilah kita haturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membawa ilmu pengetahuan yang luar biasa hingga saat ini.

Tugas Akhir merupakan salah satu prasyarat untuk memperoleh gelar sarjana strata-1 pada jurusan Teknik Industri Universitas Islam Indonesia. Dengan pelaksanaan Tugas Akhir ini diharapkan mahasiswa dapat mengetahui penerapan ilmu pengetahuan selama bangku kuliah pada lapangan pekerjaan secara nyata dalam suatu dunia industri.

Dalam pelaksanaan Tugas Akhir di Gudeg Bu Lies, penulis telah banyak mendapat bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Imam Djati Widodo, Dr., M.Eng.Sc., Drs., selaku Dekan Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Yuli Agusti Rochman, S.T., M.Eng., selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Islam Indonesia.
3. Ibu Harwati, ST., MT., selaku Dosen Pembimbing 1 Tugas Akhir yang telah memberikan bimbingan, petunjuk, saran serta waktunya dalam pembuatan Tugas Akhir ini.
4. Bapak Joko Sulistio, ST., MSc., selaku Dosen Pembimbing 2 Tugas Akhir yang telah memberikan bimbingan, petunjuk, saran serta waktunya dalam pembuatan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Chandra Setiawan selaku *owner* dari Gudeg Bu Lies.
6. Seluruh karyawan Gudeg Bu Lies yang telah membagi pengalaman selama pelaksanaan tugas akhir.
7. Bapak dan Ibu serta Saudara-saudaraku yang memberikan semangat, doa, serta dukungan dalam pelaksanaan tugas akhir ini. Kalian adalah sumber semangat terbesarku dalam menjalani hidup ini.
8. Partner terkuat dan terhebat sekaligus motivasiku dalam menyelesaikan studi, Neni R.



9. Teman-teman seperjuanganku Utomo, Afif, Mara, Bary, Anggota “Group Toge”, serta teman-teman lainnya yang telah memberikan dukungan dan semangat pada pelaksanaan tugas akhir ini.
10. Saudara-saudaraku Rizty, Reza yang telah memberikan support moral yang luar biasa untuk penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik dan selesai sesuai dengan waktu yang telah ditargetkan.
11. Serta semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam penyelesaian Laporan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Laporan Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga saran dan kritik sangat diharapkan penulis dari pembaca agar dapat berguna untuk perbaikan laporan ini dikemudian hari. Semoga Laporan Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca, penulis, dan semua pihak yang terkait. Aamiin.

***Wassalamu’alaikum warahmatullahi wabarakatuh***

Yogyakarta, 18 Juni 2016

Penulis



Alfian Bagas Prakoso

## DAFTAR ISI

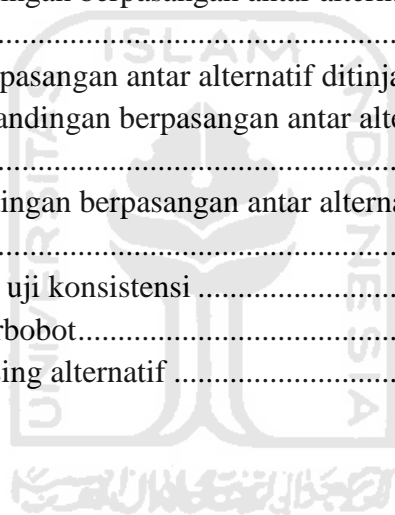
HALAMAN JUDUL .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
SURAT KETERANGAN PERUSAHAAN .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING .....	iv
LEMBAR PENGESAHAN DOSEN PENGUJI.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
HALAMAN MOTTO.....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
ABSTRAK.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	5
1.3. Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Batasan Masalah.....	5
1.5. Manfaat Penelitian .....	6
1.6. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II KAJIAN LITERATUR.....	8
2.1. Strategi Penjualan.....	8
2.2. <i>Marketing Mix</i> .....	10
2.3. <i>Place</i> .....	13
2.4. Alat Ukur Dan Teknik Pengambilan Sampel.....	17
BAB III METODE PENELITIAN .....	18
3.1. Objek Penelitian .....	18
3.2. Metode Pengumpulan Data .....	18
3.3. Pengujian Alat Ukur.....	19
3.4. Pengolahan Data AHP.....	20
3.5. Identifikasi Variabel Dan Definisi Operasional Variabel .....	21
3.6. <i>Flowchart</i> Pemecahan Masalah .....	22

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....	27
4.1. Pengumpulan Data .....	27
4.2. Identifikasi Kriteria .....	27
4.3. Identifikasi Cabang .....	27
4.4. Data Kuisisioner .....	27
4.5. Pengolahan Data.....	29
4.5.1. Uji Kecukupan Data.....	30
4.5.2. Uji Konsistensi.....	53
4.5.3. Metode <i>Analitycal Hierarchy Process</i> (AHP).....	61
BAB V PEMBAHASAN.....	62
5.1. Kasus Pemilihan Cabang dengan Menggunakan Metode AHP.....	62
5.1.1. Pembobotan Kriteria .....	62
5.1.2. Cabang Ditinjau dari Kriteria Kebersihan .....	62
5.1.3. Cabang Ditinjau dari Kriteria Tingkat Kompetensi .....	63
5.1.4. Cabang Ditinjau dari Kriteria Akses Lokasi Pemasaran .....	64
5.1.5. Cabang Ditinjau dari Kriteria Keamanan .....	65
5.1.6. Cabang Ditinjau dari Kriteria Keramaian.....	66
5.1.7. Cabang Ditinjau dari Kriteria Tanah .....	67
5.2. Pembahasan Secara Umum.....	69
BAB VI PENUTUP .....	71
6.1. Kesimpulan .....	71
6.2. Saran.....	71
DAFTAR PUSTAKA .....	72
LAMPIRAN.....	74

## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Strategi Penjualan .....	8
Tabel 2. 2 <i>Marketing Mix</i> .....	10
Tabel 2. 3 <i>Place</i> .....	13
Tabel 2. 4 Perbandingan Kriteria ( <i>Place</i> ) .....	13
Tabel 2. 5 Perbandingan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang.....	16
Tabel 4. 1 Daftar kriteria.....	27
Tabel 4. 2 Perbandingan berpasangan antar kriteria.....	28
Tabel 4. 3 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria kebersihan. 28	28
Tabel 4. 4 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tingkat kompetisi.....	28
Tabel 4. 5 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria akses lokasi pemasaran .....	29
Tabel 4. 6 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keamanan..	29
Tabel 4. 7 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keramaian .	29
Tabel 4. 8 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tanah .....	29
Tabel 4. 9 Uji Kecukupan Data Kriteria Kebersihan.....	30
Tabel 4. 10 Uji Kecukupan Data Kriteria Tingkat Kompetensi.....	32
Tabel 4. 11 Uji Kecukupan Data Kriteria Akses Lokasi Pemasaran .....	35
Tabel 4. 12 Uji Kecukupan Data Kriteria Keamanan.....	38
Tabel 4. 13 Uji Kecukupan Data Kriteria Keramaian.....	40
Tabel 4. 14 Uji Kecukupan Data Kriteria Tanah .....	43
Tabel 4. 15 Uji Kecukupan Data Alternatif Terminal Giwangan.....	45
Tabel 4. 16 Uji Kecukupan Data Alternatif Bandara Adi Sucipto .....	48
Tabel 4. 17 Uji Kecukupan Data Alternatif Stasiun Tugu.....	51
Tabel 4. 18 Perbandingan berpasangan antar kriteria.....	54
Tabel 4. 19 Normalisasi perbandingan berpasangan antar kriteria.....	54
Tabel 4. 20 Nilai CR perbandingan berpasangan antar kriteria.....	54
Tabel 4. 21 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria kebersihan .....	55
Tabel 4. 22 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria kebersihan .....	55
Tabel 4. 23 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria..	55
Tabel 4. 24 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tingkat kompetisi.....	56
Tabel 4. 25 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tingkat kompetisi.....	56
Tabel 4. 26 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tingkat kompetisi.....	56

Tabel 4. 27 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria akses lokasi pemasaran .....	57
Tabel 4. 28 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria akses lokasi pemasaran .....	57
Tabel 4. 29 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria akses lokasi pemasaran .....	57
Tabel 4. 30 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keamanan	58
Tabel 4. 31 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keamanan .....	58
Tabel 4. 32 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keamanan .....	58
Tabel 4. 33 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keramaian	59
Tabel 4. 34 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keramaian .....	59
Tabel 4. 35 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keramaian.....	59
Tabel 4. 36 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tanah .....	60
Tabel 4. 37 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tanah.....	60
Tabel 4. 38 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tanah.....	60
Tabel 4. 39 Matrik awal hasil uji konsistensi .....	61
Tabel 4. 40 Nilai alternatif terbobot.....	61
Tabel 4. 41 Nilai masing-masing alternatif .....	61



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Perbandingan antara harapan dan kenyataan penjualan Gudeg Kaleng Bu Lies (Data penjualan perusahaan per-bulan) .....	4
Gambar 3. 1 Rumus uji kecukupan data <i>Kritjje Morgan</i> .....	19
Gambar 3. 2 <i>Flow chart</i> pemecahan masalah.....	22
Gambar 3. 3 <i>Flow chart</i> pemecahan masalah (lanjutan) .....	23
Gambar A- 1 Contoh kuesioner untuk customer .....	79
Gambar A- 2 Hasil Rekap Data Perbandingan Kriteria.....	80
Gambar A- 3 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Kebersihan .....	80
Gambar A- 4 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Tingkat Kompetisi .....	80
Gambar A- 5 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Akses Lokasi Pemasaran .....	80
Gambar A- 6 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Keamanan .....	81
Gambar A- 7 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Keramaian.....	81
Gambar A- 8 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Tanah .....	81
Gambar A- 9 Etalase luar gudeg bu lies .....	82
Gambar A- 10 Etalase dalam gudeg bu lies.....	83
Gambar A- 11 Produk gudeg kaleng bu lies.....	84
Gambar A- 12 Tempat makan .....	85
Gambar A- 13 Menu makanan gudeg bu lies .....	86

## ABSTRAK

*Persaingan di dunia industri semakin pesat seiring berjalannya era globalisasi di Indonesia, hal ini dibuktikan dengan berdirinya beberapa perusahaan yang kompetitif di berbagai bidang yang ada di Indonesia. Perkembangan sektor usaha kecil dan menengah hingga saat ini jumlahnya telah meningkat bahkan hampir menyamai jumlah mereka yang bekerja di sektor formal lainnya. Bu Lies, salah satu penjual gudeg yang sudah terkenal sejak 1925. 'Gudeg Bu Lies' berlokasi di jalan Wijilan No.05, Panembahan, Kraton, Kota Yogyakarta. Berdasarkan hal itulah, Bu Lies mulai membuat inovasi kemasan lain yang lebih praktis, mudah dibawa dan tahan lama. Maka terbesitlah gudeg kaleng, yang diharapkan bisa menjadi alternatif baru 'buah tangan' khas Yogyakarta. Selain itu, gudeg kaleng itu pun bisa merambah pasar mancanegara. Kini sayur gudeg sudah disajikan dalam bentuk kalengan. Tetapi tak perlu meragukan soal rasanya, sebab gudeg kaleng ini dijamin lezat, gurih dan bercita rasa tinggi. Selain jaminan mutu soal rasa, gudeg kaleng ini telah melalui penelitian LIPI (Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia) Gunung Kidul Yogyakarta dan telah mengantongi sertifikat Badan POM RI MD 555112005035 dan sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia 12190000180111. Permasalahan yang terjadi ketika melakukan penelitian adalah tidak tercapainya tingkat penjualan yang sesuai dengan target. Perusahaan telah mentargetkan pemasaran produk berupa gudeg kaleng sebesar 6000-8000 per-bulannya atau senilai Rp.180.000.000-Rp.240.000.000 dengan harga 1 porsi gudeg kaleng Rp.30.000 akan tetapi tidak sesuai dengan ekspektasi yang hanya berhasil menjual setengahnya saja sebesar 3000-4000 atau senilai Rp.90.000.000-Rp.120.000.000 per-bulannya. Penelitian ini bertujuan membantu Gudeg Bu Lies dalam pembangunan lokasi cabang baru dengan menggunakan pendekatan Analytical Hierarchy Process (AHP). Hasil penelitian ini kriteria-kriteria yang dapat digunakan untuk pemilihan lokasi adalah akses lokasi pemasaran, tingkat kompetisi, keramaian, keamanan, tanah dan kebersihan. Bobot kriteria masing-masing dari hasil penelitian ini adalah akses lokasi pemasaran sebesar 0,293, tingkat kompetisi sebesar 0,224, keramaian sebesar 0,173, keamanan sebesar 0,150, tanah sebesar 0,120 dan kebersihan sebesar 0,040. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode AHP, maka lokasi cabang yang mempunyai nilai terbaik adalah lokasi Bandara Adi Sucipto, yang mana nilainya adalah 0,69920 atau 69,920 %.*

*Kata Kunci: Strategi Penjualan, Marketing Mix, Place, ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP).*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Persaingan di dunia industri semakin pesat seiring berjalannya era globalisasi di Indonesia, hal ini dibuktikan dengan berdirinya beberapa perusahaan yang kompetitif di berbagai bidang yang ada di Indonesia. Perkembangan sektor usaha kecil dan menengah hingga saat ini jumlahnya telah meningkat bahkan hampir menyamai jumlah mereka yang bekerja di sektor formal lainnya. Di banyak negara-negara berkembang, kontribusi yang bisa diberikan oleh pelaku usaha kecil menengah mencapai 30% - 60% dari seluruh penduduk perkotaan, sedangkan di wilayah Jawa jumlah pelaku sektor ini berkisar antara 37% sampai 43%, sementara di luar Jawa lebih banyak lagi berkisar antara 40% - 55% (Sriyana, 2010). Dengan begitu saat ini tidak bisa dikatakan lagi bahwa sektor usaha kecil dan menengah cuma sebagai tempat penampungan sementara bagi para pekerja yang belum bisa masuk ke sektor formal lainnya, tetapi keberadaannya justru sebagai motor pertumbuhan aktivitas ekonomi perkotaan karena jumlah penyerapan tenaga kerjanya yang demikian besar sama dengan jumlah tenaga kerja di sektor formal.

Dalam suatu perusahaan, penentuan lokasi cabang perusahaan merupakan suatu hal yang penting dan harus dikembangkan manakala perusahaan tersebut mengalami tidak tercapainya tingkat penjualan yang sesuai dengan target pemasaran perusahaan. Dengan dibangunnya lokasi baru yang baik diharapkan akan meningkatkan penjualan perusahaan itu sendiri. Pemilihan cabang perusahaan yang strategis perlu dilakukan untuk meningkatkan pemasaran. Untuk menentukan daerah yang berpotensi untuk didirikannya usaha kecil menengah harus mempertimbangkan lokasi-lokasi yang menguntungkan. Perluasan atau pengembangan perusahaan sangat diperlukan untuk menghasilkan profit yang maksimal dan mampu menjadikan perusahaan berkembang pesat. Untuk itu diperlukan analisis lebih dalam mengenai kriteria-kriteria dan alternatif serta bobot dari masing-masing kriteria dan alternatif tersebut sehingga diperoleh data akurat yang diperlukan dalam menentukan lokasi yang paling menguntungkan bagi perusahaan.



Gudeg adalah makanan tradisional khas Yogyakarta yang terbuat dari nangka muda, areh, daging ayam, telur, kacang tolo, dan krecek kulit. Ada dua jenis gudeg yaitu gudeg basah dan gudeg kering, dimana gudeg basah biasanya memiliki kadar air yang relatif lebih tinggi dibandingkan dengan gudeg kering. Dengan kadar air, protein dan lemak tinggi gudeg rentan terhadap kerusakan di antaranya perubahan warna, penyimpangan aroma dan rasa, serta penurunan nilai gizinya. Gudeg biasa dipasarkan dengan menggunakan kemasan besek dan kendil. Oleh karena itu, masa simpan gudeg relatif pendek yaitu sekitar 48 jam. Untuk memperpanjang masa simpan perlu dilakukan pengembangan teknologi, salah satunya adalah pengemasan dengan kaleng. Dengan semakin lamanya masa simpan, kualitas gudeg harus diketahui secara pasti sehingga gudeg kaleng memenuhi standar mutu dan aman untuk konsumen (Nurhikmat, Suratmo, & Bintoro, 2015).

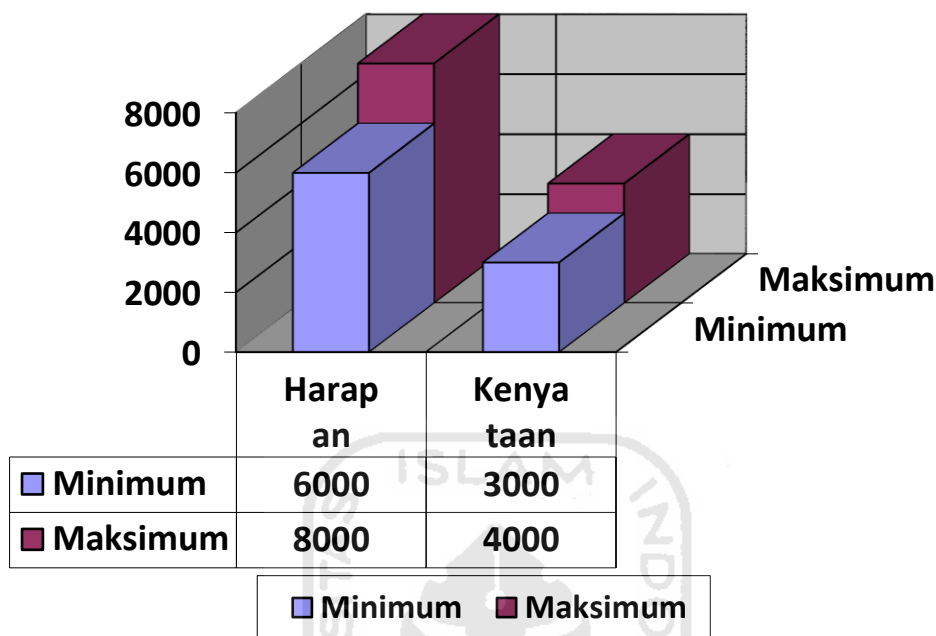
Bu Lies, salah satu penjual gudeg yang sudah terkenal sejak 1993. 'Gudeg Bu Lies' berlokasi di jalan Wijilan No.05, Panembahan, Kraton, Kota Yogyakarta. Menilik dari perjalanan panjangnya, maka jangan heran bila Gudeg Bu Lies tidak hanya digemari orang Yogya dan turis lokal saja, tapi juga wisatawan mancanegara yang kebetulan mampir di Kota Pelajar. Berdasarkan hal itulah, Bu Lies mulai membuat inovasi kemasan lain yang lebih praktis, mudah dibawa dan tahan lama. Maka terbesitlah gudeg kaleng, yang diharapkan bisa menjadi alternatif baru 'buah tangan' khas Yogyakarta. Selain itu, gudeg kaleng itu pun bisa merambah pasar mancanegara. Kini sayur gudeg sudah disajikan dalam bentuk kalengan. Tetapi tak perlu meragukan soal rasanya, sebab gudeg kaleng ini dijamin lezat, gurih dan bercita rasa tinggi. Selain jaminan mutu soal rasa, gudeg kaleng ini telah melalui penelitian LIPI (Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia) Gunung Kidul Yogyakarta dan telah mengantongi sertifikat Badan POM RI MD 555112005035 dan sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia 12190000180111. Awalnya ide menyuguhkan sayur gudeg dalam bentuk kaleng karena kurang praktisnya gudeg kendil bila dibawa jauh ke luar kota sebagai oleh-oleh. Bagaimana repotnya, bila harus membawa-bawa kendil di kereta atau bahkan pesawat terbang. Berdasarkan hal itulah, Bu Lies mulai membuat inovasi kemasan lain yang lebih praktis, mudah dibawa dan tahan lama. Maka terbesitlah gudeg kaleng, yang diharapkan bisa menjadi alternatif baru 'buah tangan' khas Yogyakarta. Selain itu, gudeg kaleng itu pun bisa merambah pasar mancanegara. Karena semakin banyak UKM gudeg yang tersebar di Indonesia, maka persaingan dalam menjalankan usaha tidak

dapat dihindari lagi. Maka untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, khususnya dalam menjalankan kegiatan usaha untuk memperoleh profit Gudeg Bu Lies berusaha meningkatkan dan mengatur strategi dalam kegiatan pemasaran dalam rangka meningkatkan penjualan produknya. Seperti yang diungkapkan oleh (Sudarmo, 1994) bahwa strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target oleh seorang pengusaha, sehingga tinggi rendahnya penjualan ditentukan oleh baik buruknya strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan organisasinya.

Tugas penelitian ini bertujuan membantu Gudeg Bu Lies dalam pembangunan lokasi cabang baru dengan menggunakan pendekatan *Analitycal Hierarchy Process* (AHP). Dengan menggunakan metode AHP diharapkan pihak terkait dapat mengetahui dan mendapatkan lokasi yang diharapkan, yakni strategis, efektif, dan efisien. Digunakannya metode AHP akan membantu memecahkan persoalan yang kompleks dengan menstruktur suatu hirarki kriteria, mempertimbangkan pendapat pihak yang berkepentingan, dan memaparkan hasil dari berbagai pertimbangan guna mengembangkan bobot atau prioritas. Metode ini juga menggabungkan kekuatan dari pendapat/sudut pandang *customer* dan logika yang bersangkutan pada berbagai persoalan, lalu mensintesis beragam menjadi hasil yang cocok dengan perkiraan secara intuitif sebagaimana yang dipresentasikan pada pertimbangan yang telah dibuat. Secara umum, langkah-langkah dasar dari AHP yang pertama adalah mendefinisikan masalah dan menetapkan tujuan, bila AHP digunakan untuk memilih alternatif atau penyusunan prioritas alternatif, maka pada tahap ini dilakukan pengembangan alternatif. Langkah kedua, menyusun masalah dalam struktur hirarki, setiap permasalahan yang kompleks dapat ditinjau dari sisi yang detail dan terstruktur. Yang terakhir, menyusun prioritas untuk tiap elemen masalah pada tingkat hirarki. Proses ini menghasilkan bobot elemen terhadap pencapaian tujuan, sehingga elemen dengan bobot tertinggi memiliki prioritas teratas.

Permasalahan yang terjadi ketika melakukan penelitian adalah tidak tercapainya tingkat penjualan yang sesuai dengan target. Perusahaan telah menargetkan pemasaran produk berupa gudeg kaleng sebesar 6000-8000 per-bulannya atau senilai Rp.180.000.000-Rp.240.000.000 dengan harga 1 porsi gudeg kaleng Rp.30.000 akan tetapi tidak sesuai dengan ekspektasi yang hanya berhasil menjual setengahnya saja

sebesar 3000-4000 atau senilai Rp.90.000.000-Rp.120.000.000 per-bulannya. Berikut grafik data penjualan perusahaan pada tahun 2016 :



*Gambar 1. 1* Perbandingan antara harapan dan kenyataan penjualan Gudeg Kaleng Bu Lies (Data penjualan perusahaan per-bulan)

Selain itu permasalahan pemilihan cabang baru adalah adanya kriteria-kriteria yang saling konflik atau berseberangan nilainya, maka dari itu perlu dilakukan suatu penelitian yang dapat menjembatani atau menghilangkan konflik antar kriteria yang terjadi dalam pemilihan cabang. Disamping itu masalah lain yang muncul dalam penentuan lokasi adalah banyaknya lokasi atau alternative yang dipilih, sehingga mengakibatkan sulitnya proses penentuan lokasi atau memilih alternatif. Selain itu, banyak masalah yang timbul diantaranya batasan-batasan yang ada dalam penentuan lokasi seperti jarak, keberadaan kompetitor dan tingkat keramaian lokasi serta dekat dengan tempat wisata. Beberapa hal yang telah disebut adalah masalah-masalah yang terjadi dalam penentuan lokasi. Untuk mengatasi atau paling tidak mengurangi kesalahan dalam pemilihan cabang adalah dengan menggunakan metode AHP. Diharapkan dengan menggunakan metode AHP akan menghilang atau mengurangi adanya kriteria yang saling konflik yang dianggap oleh pengambil keputusan. Dengan hilangnya atau berkurangnya kriteria yang saling konflik, maka akan terwujudlah pilihan alternatif yang terbaik. Selain itu, dengan menggunakan metode AHP

diharapkan dapat menghasilkan alternatif solusi yang sesuai dengan yang dibutuhkan oleh perusahaan.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Mempertimbangkan dari latar belakang permasalahan tersebut maka permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apa saja kriteria yang mempengaruhi pengambilan keputusan pemilihan cabang terbaik gudeg kaleng bu lies?
2. Berapakah bobot dari masing-masing kriteria pemilihan cabang pada gudeg kaleng bu lies?
3. Dimanakah lokasi terbaik untuk memasarkan gudeg kaleng bu lies berdasarkan hasil pengolahan data kuisisioner dengan metode AHP?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari tugas akhir ini adalah:

1. Mengetahui kriteria yang mempengaruhi pengambilan keputusan dalam pemilihan cabang terbaik gudeg kaleng bu lies.
2. Mengetahui bobot dari masing-masing kriteria pemilihan cabang pada gudeg kaleng bu lies.
3. Mengetahui lokasi yang terbaik untuk memasarkan gudeg kaleng bu lies berdasarkan hasil pengolahan data kuisisioner dengan metode AHP.

### **1.4. Batasan Masalah**

Adapun ruang lingkup dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pemilihan cabang alternatif yang berada di luar daerah Yogyakarta tidak dikaitkan dalam penelitian ini.
2. Pertimbangan mengenai pemilihan cabang perluasan perusahaan oleh *owner* disesuaikan dengan keadaan pada saat pengambilan data dilakukan.
3. Implementasi kepada perusahaan yang diteliti berdasarkan hasil penelitian dilakukan adalah hanya sebatas teoritis.
4. Apek lain dari pemilihan lokasi cabang tidak dibahas dalam penelitian ini.

5. Data diambil dari pengunjung/*customer* Gudeg Bu Lies dengan penyebaran kuesioner sebanyak 100 eksemplar.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini, agar dapat diterapkan didalam perusahaan, dengan cara:

1. Memberikan informasi kepada pihak perusahaan tentang pembukaan lokasi cabang terbaik yang diberikan kepada pihak *owner* maupun karyawan.
2. Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan yang baik bagi pihak perusahaan untuk pemasaran gudeg kaleng.

### **1.6. Sistematika Penulisan**

Pada penelitian yang akan dilakukan kali ini, rancangan sistematika penulisan secara keseluruhan dibedakan menjadi 6 bab. Ke-enam bab tersebut akan diuraikan sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah atau pokok permasalahan yang ada di lapangan, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan laporan TA.

#### **BAB II KAJIAN LITERATUR**

Bab ini mencakup segala hal yang dapat dijadikan sebagai dasar bagi pengambilan tema penelitian, penentuan langkah pelaksanaan, dan metode penganalisaan yang diambil dari beberapa pustaka yang ada yang memiliki tema sesuai dengan tema penelitian ini. Didalam bab ini juga dicantumkan beberapa penelitian serupa untuk melihat perbandingan antara penelitian ini dengan penelitian yang telah ada sebelumnya. Selain itu bab ini juga berisi tentang semua hal yang mencakup Strategi Penjualan, *Marketing mix*, *Place*, Alat Ukur dan Teknik Pengambilan Sampel dan hal-hal yang menjadi dasar dalam menganalisis dan membahas persoalan-persoalan penelitian.

#### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang objek penelitian, data yang diperlukan, metode pengumpulan data, analisis data, kerangka pemecahan masalah, dan diagram alir penelitian.

#### BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini menyajikan berbagai data yang sudah diperoleh selama observasi lapangan termasuk dengan bentuk gambar dan tabel yang diolah berdasarkan prosedur tertentu.

#### BAB V PEMBAHASAN

Bab ini memuat pembahasan mengenai hasil pengolahan data pada bab sebelumnya dan belum dipaparkan di bab sebelumnya, yang dapat dijadikan dasar dalam penentuan usulan penelitian selanjutnya di bab berikutnya.

#### BAB VI PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir yang berisikan kesimpulan yang diperoleh dari analisis pemecahan masalah serta hasil pengumpulan data yang berisi kesimpulan serta saran kepada pihak-pihak yang terkait didalamnya.

#### LAMPIRAN



## BAB II

### KAJIAN LITERATUR

#### 2.1. Strategi Penjualan

Pada penelitian terkait Strategi Penjualan disajikan pada Tabel 2.1 dibawah ini.

Tabel 2. 1 Strategi Penjualan

No	Judul	Peneliti, Tahun	Tujuan	Metode
1	Analisa Segmentasi, Targeting Dan Posioning Dalam Meningkatkan Penjualan Bibit Jagung Merk Pioneer (Studi Kasus Melalui UD. Sarana Tani)	(Elondri & Gustika, 2013)	Melihat Penjualan Bibit Jagung Merk Pioneer Dilakukan Dengan Analisis Segmentasi, Targeting Dan Positioning	Analisa Segementasi, Targeting Dan Positioning (STP)
2	Analisis Strategi Bersaing Dalam Persaingan Usaha Penerbangan Komersial	(Kuntjoroadi & Safitri, 2009)	Mengetahui Posisi Suatu Perusahaan Terhadap Pesaingnya	BCG Matrix Theory Dan Sustainable Competitive Advantage (SCA)
3	Perumusan Strategi Pemasaran Melalui Penentuan Prioritas Trapezoidal Fuzzy Number (Studi Kasus Industri Minuman Tradisional)	(Nurhasanah, 2006)	Menentukan Prioritas Tingkat Kepentingan Strategi Pemasaran Dan Merumuskan Strategi Pemasaran.	BCG Matrix Theory Dan Trapezoidal Fuzzy Number (TFN)

Penelitian terkait strategi penjualan telah dilakukan oleh (Elondri & Gustika, 2013), Judul penelitian ini adalah “Analisa Segmentasi, Targeting Dan Posioning Dalam Meningkatkan Penjualan Bibit Jagung Merk Pioneer (Studi Kasus Melalui UD. Sarana Tani)”. Tujuan penentian ini adalah melihat penjualan bibit jagung merk pioneer dilakukan dengan analisis Segmentasi, Targeting dan Positioning. Jenis penenlitian ini termasuk dalam penelitian kualitatif, dimana pengambilan sampel berdasarkan data

primer dan sekunder yang diolah dengan Matrik Daya Tarik Industri (MDTI) dan indeks sikap konsumen. Data yang diperoleh diolah untuk mengetahui segmentasi, kemudian dipilih target dan dilakukan positioning. Dalam penelitian ini diketahui bahwa dari sekian banyak segmentasi, segmentasi yang dipakai hanya berdasarkan topografi dataran suatu daerah, kemudian ditentukan target yaitu segmen dataran rendah dan dataran sedang, kemudian positioning yang paling tinggi terdapat pada P23. Dari hasil penelitian ini disimpulkan bahwa analisa segmentasi, targeting dan positioning dapat dijadikan dasar untuk pembuatan strategi bagi perusahaan untuk mengisi aspek pasar secara maksimal. Dimana selama ini Usaha Dagang (UD) Sarana Tani melakukan penjualan biasa dengan promosi yang tidak menekankan berdasarkan segmentasi, targeting dan positioning.

Penelitian lain terkait strategi penjualan juga telah dilakukan oleh (Kuntjoroadi & Safitri, 2009), Judul penelitian ini adalah “Analisis Strategi Bersaing Dalam Persaingan Usaha Penerbangan Komersial”. Berdasarkan hasil analisis matriks BCG, posisi bersaing Garuda berada pada posisi “*star*” yang berarti bahwa Garuda memiliki pertumbuhan *longrun opportunities*, yaitu Garuda akan memiliki pangsa pasar yang relatif tinggi dalam pertumbuhan pasar industri transportasi udara yang relatif tinggi. Prasyarat konsep SCA sebagai strategi pemasaran Garuda umumnya memiliki nilai baik (tinggi), kecuali pada konsep pengenalan pesaing mempunyai nilai yang sangat baik (sangat tinggi) dan untuk komponen sinergi memiliki nilai cukup baik (cukup tinggi). Konsep SCA dapat diterapkan sebagai strategi pemasaran Garuda dengan melakukan pembenahan terhadap beberapa komponen prasyarat SCA, seperti sinergi pasar sebagai prioritas utama untuk dibenahi dan komponen pengenalan pesaing mendapatkan prioritas mendesak untuk dibenahi. Selain itu, perlu dilakukan pembenahan dan pengoptimalan terhadap penggunaan strategi sinergi pasar, strategi pengembangan SDM dan strategi perluasan pangsa pasar.

Penelitian lain terkait strategi penjualan juga telah dilakukan oleh (Nurhasanah, 2006) judul penelitian ini adalah “Perumusan Strategi Pemasaran Melalui Penentuan Prioritas *Trapezoidal Fuzzy Number* (Studi Kasus Industri Minuman Tradisional)”. Persaingan di dunia industri semakin ketat seiring dengan terus meningkatnya laju pertumbuhan industri. Persaingan ini mengakibatkan setiap industri lebih jeli dalam merumuskan strategi pemasaran perusahaannya. PT. X merupakan industri minuman tradisional yang berada pada skala Industri Kecil Menengah. Permasalahan utama



industri ini adalah terbatasnya dana untuk mengembangkan usaha dan menjalankan kegiatan pemasaran. Saat ini pertumbuhan pasar industri sebesar 16,67%, sedangkan pangsa pasar relatif terhadap pesaing utama adalah 0,07. Matriks *Boston Consulting Group* menyatakan bahwa perusahaan berada pada posisi tanda tanya. Terdapat 13 variasi yang ditawarkan untuk menentukan prioritas kepentingannya oleh 7 orang pakar. Sebanyak 3 strategi terpilih melalui *Trapezoidal Fuzzy Number*, yaitu menambah pasar baru melalui pengembangan produk baru (72,72), bermitra dalam investasi (71,50) dan menerobos pasar yang ada (70,93). Strategi pertama dirumuskan dengan mengembangkan variasi kemasan dan variasi produk. Strategi kedua dirumuskan dengan sikap proaktif perusahaan dalam mencari informasi mengenai investor untuk menjalin kerjasama dalam bidang investasi dengan perusahaannya. Strategi ketiga dirumuskan dengan sikap dan komitmen perusahaan untuk menjamin ketersediaan produk dan menjaga kualitas produk.

## 2.2. Marketing Mix

Pada penelitian terkait *Marketing Mix* disajikan pada Tabel 2.2 dibawah ini.

Tabel 2. 2 Marketing Mix

No	Judul	Peneliti, Tahun	Tujuan	Metode
1	Analisis Service Marketing Mix Dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pemilihan Jasa Pendidikan Program Pascasarjana	(Sefnedi, 2013)	Mengetahui Dan Menganalisis Bauran Pemasaran 7P Dan Unsur Karakteristik Jasa Dalam Keputusan Pemilihan Jasa Pendidikan Program Pascasarjana	Regresi Linear Berganda
2	Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UKM Batik Semarang Di Kota Semarang	(Amalia, Hidayat , & Budiarmo, 2013)	Mengetahui Faktor Internal Dan Eksternal UKM Batik Semarang Dengan Bauran Pemasaran 4P	SWOT Analysis
3	Menentukan Strategi Pemasaran Pada Produk Briket Dengan Metode Game Theory Untuk	(Ramadhani & Putra , 2015)	Meningkatkan Penjualan Di UKM Kaisar Briket Dengan Bauran Pemasaran 4P	Game Theory

No	Judul	Peneliti, Tahun	Tujuan	Metode
	Meningkatkan Penjualan Di UKM Kaisar Briket			

Penelitian terkait *Marketing Mix* telah dilakukan oleh (Sefnedi, 2013), Judul penelitian ini adalah “Analisis Service Marketing Mix Dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pemilihan Jasa Pendidikan Program Pascasarjana”. Hasil penelitian tersebut adalah dapat dikemukakan beberapa kesimpulan diantaranya adalah konstruk *service marketing-mix* yang terdiri dari elemen *product, price, promotion, place, people, process* dan *physical evidence* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan Program Pascasarjana. Selain itu, secara parsial *product, price, promotion, place, people* dan *process* merupakan variabel-variabel penting yang dipertimbangkan oleh mahasiswa dalam keputusan memilih program pascasarjana bidang ilmu manajemen Universitas Bung Hatta. Temuan lain dari penelitian ini adalah variabel *product* menempati posisi yang paling dominan dipertimbangkan mahasiswa dalam keputusan memilih program pascasarjana bidang ilmu manajemen Universitas Bung Hatta, kemudian diikuti oleh variabel *process, people, place, dan promotion*.

Penelitian terkait *Marketing Mix* telah dilakukan oleh (Amalia, Hidayat , & Budiarmo, 2013), Judul penelitian ini adalah “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UKM Batik Semarang Di Kota Semarang”. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada UKM Batik Semarang, maka diperoleh beberapa kesimpulan yaitu berdasarkan dari hasil analisis lingkungan internal pada UKM Batik Semarang, maka perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan. Adapun faktor-faktor strategi internal yang menjadi kekuatan bagi UKM Batik Semarang adalah (1) Mutu produk yang dihasilkan baik (2) Hubungan baik dengan pelanggan. Sedangkan faktor-faktor strategi internal yang menjadi kelemahan bagi UKM Batik Semarang adalah (1) Saluran distribusi yang kurang efisien (2) Promosi yang masih kurang efektif (3) Permodalan yang kurang (3) Sumber Daya Manusia yang kurang memadai (3) Manajemen yang tidak rapi. Berdasarkan dari analisis lingkungan eksternal pada UKM Batik Semarang, maka perusahaan memiliki peluang dan ancaman. Adapun faktor-faktor strategi eksternal yang menjadi peluang adalah (1) Potensi pasar yang masih besar (2) Tingkat pendapatan penduduk yang tinggi (3) Kemajuan teknologi (4)

Kebijakan pemerintah. Sedangkan faktor-faktor strategi eksternal yang menjadi ancaman adalah (1) Inflasi yang fluktuatif (2) Persaingan yang ketat. Berdasarkan dari hasil analisis SWOT, maka dihasilkan 13 alternatif strategi yaitu (1) Menggunakan teknologi modern untuk meningkatkan produksi (2) mempertahankan kualitas produk (3) mengembangkan usaha dengan memanfaatkan bantuan modal dari pemerintah (4) mengadakan pelatihan terhadap pegawai (5) Merekrut tenaga ahli (6) Pembukuan terhadap administrasi dan keuangan (7) Bekerja sama dengan pedagang besar batik (8) Meningkatkan promosi melalui internet terutama pada saat diadakan SEMAGRES (9) Menawarkan produk keorganisasi atau kelompok kerja (10) Meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pelanggan (11) Meningkatkan desain motif yang kreatif dan menarik (12) Menambah modal dengan melakukan pinjaman ke pemerintah melalui BUMN (13) Menambah saluran distribusi.

Penelitian terkait *Marketing Mix* telah dilakukan oleh (Ramadhani & Putra , 2015), Judul penelitian ini adalah “Menentukan Strategi Pemasaran Pada Produk Briket Dengan Metode *Game Theory* Untuk Meningkatkan Penjualan Di UKM Kaisar Briket”. UKM Kaisar Briket adalah salah satu bidang usaha yang memproduksi briket. Permasalahannya adalah produk briket belum cukup dikenal masyarakat dan dalam persaingan pasar produk briket bersaing dengan produk elpiji dan minyak tanah sehingga persaingan ini mendorong untuk bisa mencari strategi pemasaran yang tepat untuk mampu bersaing di pasar. Dengan metode teori permainan dapat menentukan strategi pemasaran melalui bauran pemasaran 4P (produk, harga, tempat, promosi). Bauran pemasaran dibagi menjadi beberapa atribut untuk mengetahui beberapa strategi pemasaran yang akan menjadi keunggulan produk untuk menarik minat pengguna briket. Diperlukan data responden untuk mendapat nilai dari perhitungan matriks pada metode teori permainan yang sebelumnya di uji reliabilitas dan validitas untuk mengetahui valid atau sah pada data responden. Hasil penelitian menunjukkan produk briket mempunyai strategi unggul dan strategi alternatif ketika dibandingkan dengan produk pesaing. Kesimpulan yang diperoleh dari analisa hasil dari teori permainan pada produk adalah : Briket mempunyai atribut yang lebih unggul ketika dibandingkan dengan LPG dan minyak tanah yaitu pada mudah dibawa, harga termasuk terjangkau bagi konsumen, dan mudah dikemas. Untuk lebih meningkat penjualan produk briket harus mengembangkan strategi yang dinilai masih lemah yaitu mudah dijumpai ditoko terdekat, konsumen

mengetahui produk berdasarkan promosi, stock produk selalu tersedia, dan memiliki banyak kegunaan.

### 2.3. Place

Pada penelitian terkait *Place* disajikan pada Tabel 2.3 dibawah ini.

Tabel 2. 3 Place

No	Judul	Peneliti, Tahun	Tujuan	Metode
1	Metode Gravity Location Models Dalam Penentuan Lokasi Cabang Yang Optimal Di PT. ABC	(Yunitasari , 2015 )	Penentuan Lokasi Cabang Yang Optimal	Gravity Location Models (GLM)
2	Penentuan Lokasi Dan Perancangan Tata Letak Fasilitas Tempat <i>Packaging</i> PT.ABC	(Rubianto & Bendatu, 2014)	Penentuan Lokasi Dan Perancangan Tata Letak Fasilitas	ALDEP Dan CORELAP
3	Pengembangan Model Pemilihan Cabang Pembuangan Akhir Sampah Perkotaan (Studi Kasus: Kota Jakarta Timur)	(Usman, Ismail, Hidayah, & Chairani, 2013)	Mengembangkan Model Pemilihan Cabang Pembuangan Sampah Perkotaan Terbaik	Binary Integer Programming (BIP)

Tabel 2. 4 Perbandingan Kriteria (*Place*)

(Faizal, 2012)

No	Penelitian, Tahun	Kriteria					
		Tingkat Kompetisi	Akses Lokasi Pemasaran	Keamanan	Keramaian	Tanah	Kebersihan
1	(Faizal E, 2012)	V	V	V	V	V	X
2	(Penulis, 2016)	V	V	V	V	V	V

Penelitian terkait *Place* telah dilakukan oleh (Yunitasari , 2015 ), Judul penelitian ini adalah “Metode *Gravity Location Models* Dalam Penentuan Lokasi Cabang Yang Optimal Di PT. ABC”. Langkah pertama yang dilakukan adalah menghitung koordinat x dan y untuk lokasi pasar atau sumber pasokan i. Dengan menggunakan (0,0) sebagai koordinat awal yang ada di Kotagede maka iterasi 1 bisa dikerjakan hal ini seperti

tercantum dalam buku *Supply Chain Management* karangan I Nyoman Pujawan dan Mahendrawathi E.R. Selanjutnya dari Kotagede diukur jarak menuju Depok dengan memperhitungkan sumbu x dan sumbu y yang diambil dari maps.google.com. Langkah yang sama juga dilakukan untuk data gudang yang lain seperti Kotagede menuju Kalasan, Kotagede menuju Berbah, Kotagede menuju Ngaglik, Kotagede menuju Ngemplak dan Kotagede menuju Cangkringan. Langkah kedua menghitung jarak antara lokasi fasilitas dengan sumber pasokan atau pasar  $i$  atau  $ji$ . Menghitung jarak  $ji$  untuk semua  $i$  (yakni antara lokasi kandidat fasilitas dan lokasi sumber pasokan atau pasar  $i$ ). Langkah ketiga menghitung koordinat lokasi dimana  $x_0$  dan  $y_0$  masing-masing adalah koordinat  $x$  dan  $y$  yang dihasilkan pada iterasi. Posisi  $x$  dan  $y$  yang baru ini akan dijadikan input pada iterasi berikutnya. Apabila dua iterasi yang berurutan menghasilkan koordinat yang hampir sama, stop iterasi tersebut dan pilih koordinat tersebut sebagai lokasi fasilitas. Jika tidak, ulangi lagi iterasinya mulai langkah pertama. Langkah keempat dicari total cost-nya. Kalau koordinat baru sudah optimal maka total cost-nya nilainya akan minimum. Setelah dilakukan iterasi sebanyak dua kali didapatkan posisi gudang lokal yang optimal yaitu pada koordinat (0,04;0,07) dengan total cost Rp. 244,39. Total cost ini paling minimum dibandingkan iterasi yang sebelumnya. Berdasarkan analisis hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa : Posisi gudang lokal optimal yang meminimalkan biaya-biaya transportasi yaitu (0,04;0,07).

Penelitian terkait *Place* telah dilakukan oleh (Rubianto & Bendatu, 2014), Judul penelitian ini adalah “Penentuan Lokasi dan Perancangan Tata Letak Fasilitas Tempat *Packaging* PT.ABC”. PT.ABC adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri minyak yaitu minyak kelapa dan minyak kelapa sawit. Perusahaan ini memiliki berbagai jenis produk yang diperjualbelikan di pasar, namun sampai saat ini perusahaan menjual minyak dalam ukuran *bulk* atau curah. PT.ABC memiliki keinginan untuk melakukan pengembangan sehingga minyak buatan PT.ABC tidak hanya dikenal oleh pasar industri saja tetapi juga ingin dikenal oleh pasar lainnya. Pengembangan dilakukan dengan menggunakan minyak “W” dalam ukuran jirigen 18 L yang diberi merk dagang “M”. Pengembangan pasar untuk “M” ini mengharuskan PT.ABC untuk membangun tempat *packaging*. Hal pertama yang harus dilakukan adalah menentukan lokasi yang akan digunakan untuk tempat *packaging*. Calon lokasi untuk tempat *packaging* yaitu “Lokasi K” dan “Lokasi P”. Hal kedua yang harus dilakukan adalah

melakukan perancangan tata letak fasilitas untuk tempat *packaging*. Dimana terdapat beberapa departemen di dalam tempat *packaging*, yaitu departemen produksi, QC, PPIC, *purchasing*, marketing dan sales, gudang, *maintenance*, dan *accounting* (timbangan). Tujuan penelitian ini adalah untuk merancang tata letak fasilitas untuk tempat *packaging* PT.ABC yang meminimumkan momen. Batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini yaitu calon lokasi untuk tempat *packaging* hanya 2 lokasi, yaitu “Lokasi K” dan “Lokasi P”. Perluasan area. Produk yang akan dilakukan *packaging* adalah minyak jenis “W” yang diberi merek dagang “M”. Tidak memperhitungkan *cost* untuk *material handling* dan *cost* pembangunan. PT.ABC menginginkan pembangunan tempat *packaging* untuk perluasan pasar, perancangan tata letak fasilitas untuk tempat *packaging* PT.ABC dimulai pada penentuan lokasi yang akan digunakan untuk tempat *packaging*. “Lokasi K” merupakan lokasi terbaik untuk tempat *packaging*. Penataan tata letak untuk departemen-departemen yang ada dengan menggunakan metode ALDEP, CORELAP. Layout terbaik yaitu menggunakan metode CORELAP. Hasil dari metode CORELAP ini akan digunakan sebagai *initial layout* untuk metode CRAFT. Hasil dari metode CRAFT menunjukkan bahwa tidak ada *improvement* sehingga metode CORELAP yang akan digunakan. Langkah selanjutnya adalah melakukan *adjustment* dengan menggunakan metode CORELAP yang menghasilkan momen sebesar 7100.

Penelitian terkait *Place* telah dilakukan oleh (Usman, Ismail, Hidayah, & Chairani, 2013), Judul penelitian ini adalah “Pengembangan Model Pemilihan Cabang Pembuangan Akhir Sampah Perkotaan (Studi Kasus: Kota Jakarta Timur)”. Penelitian ini bertujuan mengembangkan model pemilihan cabang pembuangan sampah perkotaan terbaik. Penelitian ini difokuskan pada kondisi saat ini, sehingga pemilihan cabang terbaik akan dibatasi oleh pemilihan jarak terdekat dari tempat pengumpulan sampah sementara (TPS) ke tempat penampungan akhir (TPA), volume sampah yang dihasilkan oleh masyarakat per hari, kapasitas maksimum sampah yang dapat ditampung oleh TPA per hari, dan perbandingan jumlah penduduk di wilayah Jakarta Timur terhadap jumlah penduduk DKI Jakarta secara keseluruhan. Diharapkan dengan pemilihan cabang pembuangan sampah terbaik dari TPS ke TPA ini akan berdampak pula terhadap penurunan biaya pengelolaan sampah yang akan dikeluarkan oleh pemerintah setempat. Dengan metode program linier integer biner telah dikembangkan sebuah model optimasi pemilihan cabang pembuangan akhir sampah perkotaan berdasarkan jarak

terdekat dari setiap tempat penampungan sampah sementara yang ada di setiap kelurahan dan kecamatan. Model tersebut telah dikembangkan berdasarkan kondisi penanganan sampah saat ini di wilayah Jakarta Timur, khususnya masalah distribusi sampah dari tempat pembuangan sampah sementara ke tempat pembuang akhir yang tersedia di wilayah DKI Jakarta. Dalam penelitian ini diketahui pula bahwa hanya 3 (tiga) kecamatan yang memilih lokasi yang sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh Sudin Jakarta Timur, sementara 7 (tujuh) kecamatan lainnya memilih lokasi pembuangan akhir yang berbeda. Dengan hasil yang diperoleh berdasarkan studi kasus distribusi sampah di wilayah Jakarta Timur ini diharapkan model optimasi yang dikembangkan dapat diterapkan di wilayah lain yang terdapat di DKI Jakarta dan kota-kota besar lainnya di Indonesia.

Perbandingan penelitian terdahulu dengan sekarang disajikan pada Tabel 2.5 dibawah ini.

*Tabel 2. 5 Perbandingan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang*

No	Penelitian, Tahun	Strategi Penjualan	Marketing Mix	Place	Metode
1	(Elondri & Gustika, 2013)	✓	X	X	Analisa Segementasi, Targeting Dan Positioning (STP)
2	(Kuntjoroadi & Safitri, 2009)	✓	X	X	BCG Matrix Theory Dan Sustainable Competitive Advantage (SCA)
3	(Nurhasanah, 2006)	✓	X	X	BCG Matrix Theory Dan Trapezoidal Fuzzy Number (TFN)
4	(Sefnedi, 2013)	X	✓	X	Regresi Linear Berganda
5	(Amalia, Hidayat , & Budiarmo, 2013)	X	✓	X	SWOT Analysis
6	(Ramadhani & Putra ,	X	✓	X	Game Theory

	2015)				
7	(Yunitasari , 2015 )	X	X	✓	Gravity Location Models (GLM)
8	(Rubianto & Bendatu, 2014)	X	X	✓	ALDEP Dan CORELAP
9	(Usman, Ismail, Hidayah, & Chairani, 2013)	X	X	✓	Binary Integer Programming (BIP)
10	(Penulis, 2016)	✓	✓	✓	<i>ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP)</i>

Dari kajian literatur di atas diketahui bahwa belum ada yang membahas mengenai kolaborasi Strategi Penjualan, *Marketing Mix, Place* untuk menentukan lokasi cabang terbaik berdasarkan analisis pemasaran dengan menggunakan metode *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS* (AHP) untuk mengidentifikasi dan mempertajam penelitian.

#### 2.4. Alat Ukur Dan Teknik Pengambilan Sampel

Proses pengujian alat ukur pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan rumus *Kritjje Morgan* (Rubianto & Bendatu, 2014). Dalam hal ini uji kecukupan data menggunakan data hasil pengamatan, dimana data pengamatan tidak terpaku pada populasi. Dikarenakan pada penelitian ini hanya orang-orang yang berkunjung ke Gudeg Bu Lies, pengunjung disana tidak pasti dan tidak dapat ditentukan jumlahnya, responden memiliki pengetahuan tentang alternatif lokasi. Jadi, penelitian ini menggunakan teknik *Purposive Sampling*. Data pengamatan digunakan berasal dari variabel-variabel dalam kuesioner yang biasanya dalam bentuk skala likert (1-5) atau (1-9), dan seterusnya.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1. Objek Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan kerangka pemikiran seperti yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka yang menjadi objek penelitian adalah UKM Gudeg Kaleng Bu Lies. Data yang dipergunakan dalam penelitian ini diperoleh dari penyebaran kuisioner yang diisi oleh konsumen di UKM Gudeg Bu Lies yang berlokasi di jalan Wijilan No.05, Panembahan, Kraton, Kota Yogyakarta. Penelitian direncanakan mulai bulan Juni sampai data-data yang dibutuhkan dalam penelitian lengkap.

#### 3.2. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah observasi dengan datang langsung ke tempat penelitian, kemudian melakukan wawancara serta memberikan kuisioner kepada *customer* yang telah berpengalaman bekerja di tempat tersebut selama beberapa tahun dari awal pendirian usaha di tempat penelitian.

##### 1. Observasi

Observasi dilakukan dengan menerapkan metode sampel untuk orang yang dianggap mampu mengusai dan paling berpengalaman terkait pemasaran di perusahaan.

##### 2. Jenis Data

Jenis data yang digunakan untuk penelitian ini adalah:

###### a. Primer

Merupakan data-data yang diperoleh langsung dari lapangan oleh peneliti. Data primer diperoleh dari studi lapangan melalui penyebaran daftar pertanyaan/kuesioner dan wawancara langsung dari pengunjung/*customer*. Informasi yang diperoleh akan diolah untuk menjadi objek analisa terutama dalam menginterpretasikan atau menjelaskan makna dari data-data yang diperoleh.

###### b. Sekunder

Merupakan data-data tertulis yang bukan diperoleh dari lapangan secara langsung. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari studi pustaka yaitu pengumpulan data dengan cara membaca, mempelajari dan menganalisis sumber literatur yang

ada hubungannya dengan objek penelitian, dalam hal ini tentang kondisi lokasi baik itu di wilayah DIY. Bentuknya dapat berupa web, brosur, buku teks, hasil penelitian, laporan kerja, aturan hukum, terbitan ilmiah seperti jurnal, artikel ilmiah dan sebagainya.

### 3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan beberapa cara diantaranya adalah studi pustaka, dan wawancara.

### 3.3. Pengujian Alat Ukur

Proses pengujian alat ukur pada penelitian ini dilakukan dengan:

#### a. Uji Kecukupan Data

Dalam hal ini uji kecukupan data menggunakan data hasil pengamatan, dimana data pengamatan yang digunakan berasal dari variable-variabel dalam kuesioner yang biasanya dalam bentuk skala likert (1-5) atau (1-9), dan seterusnya. Untuk menguji kecukupan data digunakan rumus berikut:

$$N' = \left[ \frac{k / s \sqrt{N \cdot \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2}}{\sum Xi} \right]^2$$

(Rusdianto, Wignjosoebroto, & Dewi, 2011)

Gambar 3. 1 Rumus uji kecukupan data *Kritjie Morgan*

Dimana:

$N'$  = Jumlah Pengamatan yang seharusnya dilakukan.

$k$  = Tingkat kepercayaan dalam pengamatan.

Jika tingkat keyakinan 99%, maka  $k=2,58 \approx 3$

Jika tingkat keyakinan 95%, maka  $k=1,96 \approx 2$

Jika tingkat keyakinan 68%, maka  $k \approx 1$

$s$  = Derajat ketelitian dalam pengamatan.

Jika tingkat keyakinan 99% maka  $s=1\%$

Jika tingkat keyakinan 95% maka  $s=5\%$  dst

$N$  = Jumlah Pengamatan yang sudah dilakukan.

$Xi$  = Data Pengamatan.

### 3.4. Pengolahan Data AHP

Dalam pengolahan data, dilakukan beberapa langkah berikut:

a. Penentuan Matriks Perbandingan Berpasangan

Elemen-elemen yang disusun secara hierarkis ditentukan prioritasnya dengan mensintesis pertimbangan kita terhadap elemen-elemen menurut relatif pentingnya atau yang lebih disukai. Untuk hal tersebut kita harus melakukan perbandingan berpasangan antara elemen-elemen tersebut dan melakukan suatu pembobotan dan penjumlahan untuk menghasilkan satu bilangan tunggal yang menunjukkan prioritas setiap elemen dimaksud.

b. Normalisasi Matriks Perbandingan Berpasangan

Hingga didapatkan seluruh data yang normal.

c. Uji konsistensi Logis

Konsistensi logis diperlukan dalam menetapkan prioritas untuk elemen-elemen agar memperoleh hasil yang akurat dalam dunia nyata. Prosedur AHP ini mengukur konsistensi secara menyeluruh dari berbagai pertimbangan kita dengan Rasio Konsistensi nilainya maksimum harus 10% atau kurang.

d. Metode *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS* (AHP)

Metode *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS* (AHP) dikembangkan pada awal tahun 1970 oleh Thomas L. Saaty, seorang ahli matematika dari Universitas Pittsburg. Metode AHP pada dasarnya didesain untuk menangkap secara rasional persepsi orang yang berhubungan erat dengan permasalahan tertentu melalui suatu prosedur yang didesain untuk mencapai suatu skala preferensi diantara berbagai set alternatif. Analisis ini ditujukan untuk membuat suatu model permasalahan yang tidak terstruktur, biasanya ditetapkan untuk memecahkan masalah yang terukur (kualitatif), masalah yang memerlukan pendapat (*judgement*) maupun pada situasi yang kompleks atau tidak terkerangka, pada situasi dimana data statistik sangat minim atau tidak ada sama sekali dan hanya bersifat kualitatif dan kuantitatif yang didasari oleh persepsi (*customer*).

AHP banyak digunakan pada proses pengambilan keputusan untuk banyak kriteria, perencanaan, alokasi sumberdaya dan penentuan prioritas dari strategi-strategi yang dimiliki pemain dalam situasi konflik (Saaty, 2003). Jadi, AHP

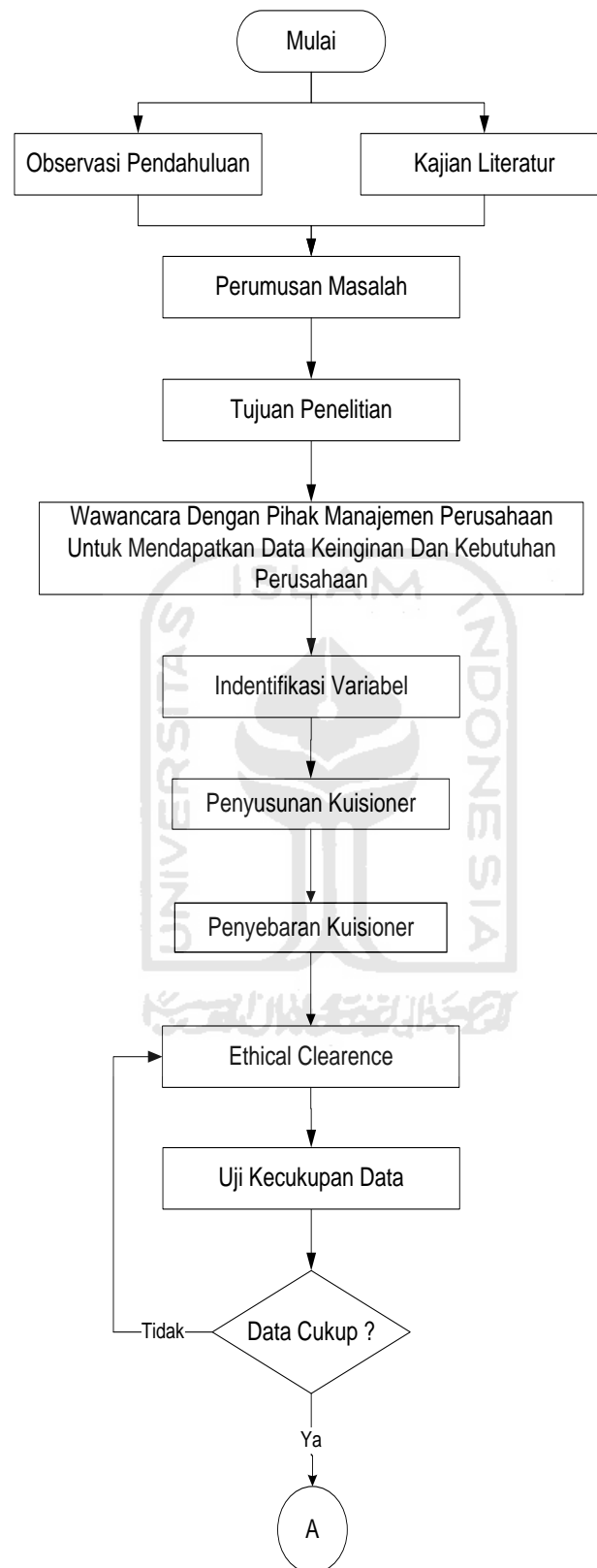
merupakan analisis yang digunakan dalam pengambilan keputusan dengan pendekatan sistem, dimana pengambil keputusan berusaha memahami suatu kondisi sistem dan membantu melakukan prediksi dalam mengambil keputusan.

Model AHP memakai persepsi manusia yang dianggap *customer* sebagai input utamanya. Kriteria *customer* disini bukan berarti bahwa orang tersebut haruslah pintar, melainkan orang yang mengerti benar atau berpengalaman dalam permasalahan yang dilakukan, merasakan akibat suatu masalah atau punya kepentingan terhadap masalah tersebut. Pengukuran hal-hal kualitatif merupakan hal yang sangat penting mengingat makin kompleksnya permasalahan di dunia dan tingkat ketidakpastian yang makin tinggi. Selain itu, AHP juga menguji konsistensi penilaian. Bila terjadi penyimpangan yang terlalu jauh dari nilai konsisten sempurna maka penilaian perlu diperbaiki atau melakukan penilaian ulang dan hirarki harus distruktur ulang.

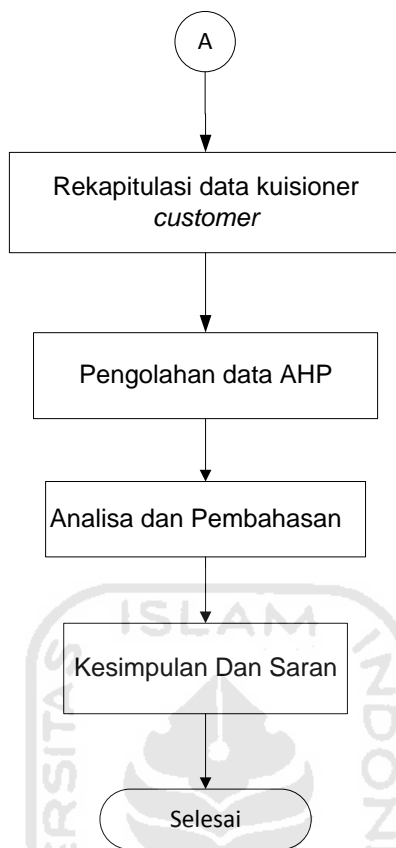
### **3.5. Identifikasi Variabel Dan Definisi Operasional Variabel**

Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya dan dari hasil observasi awal serta wawancara dengan pihak perusahaan, sehingga diperoleh variabel yang akan digunakan pada penelitian ini adalah Tingkat Kompetisi, Akses Lokasi Pemasaran, Keamanan, Keramaian, Tanah, dan Kebersihan.

### 3.6. Flowchart Pemecahan Masalah



Gambar 3. 2 Flow chart pemecahan masalah



Gambar 3. 3 Flow chart pemecahan masalah (lanjutan)

## Penjelasan Pemecahan Masalah

Penjelasan *Flow Chart* dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Observasi Pendahuluan

Pada tahapan ini dilakukan semacam studi terhadap perusahaan untuk pemilihan topik yang akan dibahas. *Observasi* bertujuan untuk mengetahui kondisi perusahaan saat ini. Obyek penelitian ditentukan dari observasi pendahuluan.

### 2. Kajian Literatur

Kajian Literatur ini bertujuan untuk mengumpulkan segala informasi dan dasar-dasar teori penunjang baik berasal dari buku, jurnal, ataupun referensi yang lain. Teori-teori pendukung yang digunakan sebagai pemecahan masalah.

### 3. Perumusan Masalah

Setelah mengetahui kondisi perusahaan maka dapat ditentukan topik permasalahan yang akan dibahas pada penelitian ini. Permasalahan yang diangkat dari penelitian ini dapat dilihat pada bab I. Perumusan masalah dilakukan untuk merumuskan permasalahan apa yang akan diamati dan dianalisa dalam penelitian. Perumusan masalah yang diteliti mengacu pada latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya. Dengan rumusan masalah yang jelas maka diharapkan pada saat melakukan penelitian baik permasalahan maupun obyek yang diteliti tidak akan mengalami perluasan atau perubahan.

### 4. Tujuan Penelitian

Penetapan tujuan ini dimaksudkan untuk memberi masukan atau rekomendasi bagi pihak perusahaan sehingga penerapannya dapat berguna bagi perusahaan. Perincian tujuan dapat dilihat pada bab I. Langkah ini dilakukan untuk menentukan tujuan apa yang ingin dicapai dalam penelitian. Penentuan tujuan penelitian ini berfungsi untuk memberikan arahan dalam pelaksanaan penelitian secara keseluruhan. Dengan demikian penelitian akan lebih terarah pada kerangka yang telah dibuat sehingga tujuan dari penelitian ini benar-benar tercapai.

### 5. Wawancara Dengan Pihak Manajemen Perusahaan

Langkah yang dilakukan pada tahap ini adalah melakukan *brainstorming* dengan pihak manajemen untuk memperoleh atribut-atribut yang diinginkan sehingga dapat dilakukan langkah selanjutnya.

## 6. Identifikasi Variabel Penelitian

Identifikasi variabel penelitian dilakukan untuk menentukan variabel-variabel yang akan diteliti. Selanjutnya variabel penelitian tersebut akan digunakan sebagai acuan dalam pembuatan kuisisioner yang akan disebarakan kepada responden.

## 7. Penyusunan Kuisisioner

Dalam penelitian ini kuisisioner digunakan sebagai alat pengumpulan data. Kuisisioner disusun dari variabel-variabel penelitian yang telah ditentukan. Dalam penelitian ini kuisisioner berupa kuisisioner AHP kepada *customer* yang telah berpengalaman.

## 8. Penyebaran Kuisisioner

Kuisisioner AHP telah disusun untuk pihak konsumen disebarakan sebanyak ukuran sampel yang telah ditentukan agar dapat mewakili atau merepresentasikan suatu populasi yang ada.

## 9. *Ethical Clearence*

Memastikan bahwa pengambilan data kuisisioner telah memenuhi kaidah *ethical clearence* yakni menghormati harkat martabat manusia (bebas dari paksaan partisipasi, dibuktikan dengan form persetujuan responden), menghormati privasi (nama dan alamat responden tidak ditampilkan atau berupa inisial), menghormati keadilan (kesamaan gender, perlakuan yang sama sebelum dan sesudah partisipasi), dan memperhitungkan manfaat dan kerugian (manfaat serta kerugian bagi populasi responden, potensi stres/cidera/kesakitan). Pada lembar persetujuan responden dimuat mengenai manfaat penelitian, kemungkinan risiko, penjaminan anonimitas dan privasi responden, subjek dapat mengundurkan diri kapan saja, dan persetujuan bahwa peneliti dapat menjawab pertanyaan terkait prosedur penelitian kapan saja.

## 10. Uji Kecukupan Data

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah data yang didapat telah mampu mewakili populasi yang ada. Bila dari kecukupan data belum terpenuhi maka diperlukan penyebaran kuisisioner tambahan dengan jumlah yang dibutuhkan.

## 11. Pengolahan Data AHP

Setelah data kriteria dan alternatif diolah, selanjutnya data diolah dengan tahap metode AHP yang berisi: Perubahan Kuisisioner Menjadi Matrik, Normalisasi, Melakukan Pembagian Setiap Komponen Dengan Jumlah Total, Penentuan Vektor Bobot, Konsistensi.



## 12. Analisis dan pembahasan

Selanjutnya dilakukan analisis secara keseluruhan terhadap penentuan lokasi cabang terbaik yang merupakan masukan bagi perencanaan strategi pemasaran yang baik bagi pihak perusahaan.

## 13. Kesimpulan dan Saran

Dari hasil analisis tersebut kemudian diambil kesimpulan yang merupakan hasil akhir dari penelitian ini. Berdasarkan hasil tersebut maka dapat diberikan rekomendasi atau masukan dan juga saran-saran yang dapat menjadi masukan bagi pihak perusahaan dalam upaya meningkatkan penjualan profit perusahaan.



## BAB IV

### PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

#### 4.1. Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara dan memberikan kuesioner kepada pengambil keputusan (PK) pada Pemasaran Gudeg Kaleng Bu Lies. Hal ini bertujuan agar data yang diperoleh dapat digunakan sebagai acuan dalam pembentukan kriteria lokasi yang diinginkan.

#### 4.2. Identifikasi Kriteria

Proses identifikasi kriteria dalam penelitian ini menggunakan penelitian-penelitian terdahulu dan konsultasi serta pencarian informasi dengan pihak perusahaan. Sehingga berdasarkan hasil analisis dan pengumpulan data yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka diperoleh 6 kriteria.

Berdasarkan proses identifikasi kriteria yang telah dilakukan pada tahap sebelumnya diperoleh sembilan kriteria yang akan digunakan dalam penelitian ini. Yang mana, kriteria tersebut dijelaskan sebagai berikut:

*Tabel 4. 1* Daftar kriteria

No	Kode	Kriteria
1	K1	Kebersihan
2	K2	Tingkat Kompetisi
3	K3	Akses Lokasi Pemasaran
4	K4	Keamanan
5	K5	Keramaian
6	K6	Tanah

#### 4.3. Identifikasi Cabang

Adapun alternatif pemasaran Gudeg Kaleng Bu Lies antara lain adalah sebagai berikut:

1. Terminal Giwangan
2. Bandara Adi Sucipto
3. Stasiun Tugu

#### 4.4. Data Kuisisioner

Dalam pengumpulan data pada penelitian ini metode yang digunakan adalah wawancara dan kuisisioner. Untuk setiap kriteria dan alternatif, dilakukan perbandingan berpasangan

(*pairwise comparison*) yaitu membandingkan setiap elemen dengan elemen lainnya. Pada setiap tingkat hirarki secara berpasangan sehingga didapat nilai tingkat kepentingan elemen dalam bentuk pendapat kualitatif. Perbandingan berpasangan tersebut dilakukan oleh pengambil keputusan.

Untuk mengkuantifikasikan pendapat kualitatif tersebut digunakan skala penilaian Saaty sehingga akan diperoleh nilai pendapat dalam bentuk angka. Nilai-nilai perbandingan relatif kemudian diolah untuk menentukan peringkat relatif dari seluruh alternatif. Kriteria kualitatif dan kriteria kuantitatif dapat dibandingkan sesuai dengan penilaian yang telah ditentukan untuk menghasilkan ranking dan prioritas.

Berikut adalah rekap hasil wawancara dan hasil kuisioner yang dilakukan kepada para pengambil keputusan (PK) pada bagian pemasaran Gudang Kaleng Bu Lies berdasarkan kuisioner AHP yang sesuai dengan pertimbangan pengambil keputusan.

Tabel 4. 2 Perbandingan berpasangan antar kriteria

	K1	K2	K3	K4	K5	K6
K1	1	1/5	1/6	1/3	1/4	1/5
K2	5	1	1/2	3	2	1
K3	6	2	1	3	2	1
K4	3	1/3	1/3	1	1	3
K5	4	1/2	1/2	1	1	3
K6	5	1	1/3	1/3	1/3	1

Tabel 4. 3 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria kebersihan

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1	1/4	1/2
Bandara Adi Sucipto	4	1	3
Stasiun Tugu	2	1/3	1

Tabel 4. 4 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tingkat kompetisi

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1	1/7	1/2
Bandara Adi Sucipto	7	1	7
Stasiun Tugu	2	1/7	1

*Tabel 4. 5* Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria akses lokasi pemasaran

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1	1/7	1/4
Bandara Adi Sucipto	7	1	4
Stasiun Tugu	4	1/4	1

*Tabel 4. 6* Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keamanan

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1	1/6	1/5
Bandara Adi Sucipto	6	1	3
Stasiun Tugu	5	1/3	1

*Tabel 4. 7* Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keramaian

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1	1/4	1
Bandara Adi Sucipto	4	1	7
Stasiun Tugu	1	1/7	1

*Tabel 4. 8* Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tanah

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1	1/4	3
Bandara Adi Sucipto	4	1	6
Stasiun Tugu	1/3	1/6	1

#### **4.5. Pengolahan Data**

Pada penelitian ini setelah proses pengumpulan data dilakukan proses pengolahan data. Pengolahan data ini bertujuan untuk mendapatkan suatu pengetahuan dari informasi yang telah diperoleh dari tahap pengolahan data. Proses pengolahan data pada penelitian ini menggunakan metode AHP dan rincian proses pengumpulan data pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 4.5.1. Uji Kecukupan Data

##### 1. Uji Kecukupan Data Kriteria Kebersihan

Tabel 4. 9 Uji Kecukupan Data Kriteria Kebersihan

No	K1	K1*K1
1	2	4
2	3	9
3	3	9
4	3	9
5	3	9
6	3	9
7	2	4
8	2	4
9	2	4
10	3	9
11	3	9
12	3	9
13	3	9
14	3	9
15	3	9
16	2	4
17	3	9
18	3	9
19	2	4
20	3	9
21	3	9
22	3	9
23	2	4
24	3	9
25	2	4
26	3	9
27	3	9
28	3	9
29	3	9
30	3	9
31	3	9
32	3	9
33	3	9
34	3	9
35	2	4
36	3	9
37	2	4
38	2	4
39	3	9
40	3	9

41	2	4
42	3	9
43	3	9
44	2	4
45	2	4
46	3	9
47	2	4
48	3	9
49	3	9
50	1	1
51	3	9
52	2	4
53	3	9
54	3	9
55	2	4
56	3	9
57	3	9
58	1	1
59	1	1
60	2	4
61	3	9
62	3	9
63	3	9
64	2	4
65	2	4
66	1	1
67	1	1
68	3	9
69	1	1
70	3	9
71	3	9
72	3	9
73	3	9
74	2	4
75	2	4
76	2	4
77	2	4
78	3	9
79	2	4
80	3	9
81	3	9
82	3	9
83	2	4
84	3	9
85	2	4

86	3	9
87	3	9
88	1	1
89	2	4
90	2	4
91	2	4
92	3	9
93	3	9
94	3	9
95	3	9
96	2	4
97	2	4
98	3	9
99	3	9
100	2	4
TOTAL	253	679
Rata-Rata	2,53	

$$N' = \left[ \frac{k / \left( s \sqrt{N \cdot \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2} \right)}{\sum Xi} \right]^2$$

$$93,40 = \left[ \frac{1,96 / \left( 0,05 \sqrt{100 \cdot 679 - (64009)} \right)}{253} \right]^2$$

Jadi  $N \geq N'$ ,  $100 \geq 93,40$  data kriteria untuk Kebersihan sudah cukup.

## 2. Uji Kecukupan Data Kriteria Tingkat Kompetisi

Tabel 4. 10 Uji Kecukupan Data Kriteria Tingkat Kompetisi

No	K2	K2*K2
1	6	36
2	8	64
3	7	49
4	6	36
5	8	64
6	7	49
7	7	49
8	6	36
9	7	49
10	7	49
11	7	49

12	8	64
13	8	64
14	7	49
15	7	49
16	6	36
17	8	64
18	8	64
19	8	64
20	6	36
21	7	49
22	6	36
23	8	64
24	8	64
25	8	64
26	6	36
27	7	49
28	7	49
29	8	64
30	8	64
31	7	49
32	8	64
33	7	49
34	8	64
35	7	49
36	6	36
37	7	49
38	8	64
39	7	49
40	7	49
41	8	64
42	7	49
43	7	49
44	8	64
45	6	36
46	6	36
47	6	36
48	8	64
49	6	36
50	6	36
51	7	49
52	8	64
53	7	49
54	6	36
55	8	64
56	8	64



57	7	49
58	6	36
59	7	49
60	6	36
61	7	49
62	8	64
63	8	64
64	6	36
65	7	49
66	7	49
67	6	36
68	7	49
69	6	36
70	7	49
71	8	64
72	8	64
73	7	49
74	6	36
75	6	36
76	8	64
77	8	64
78	7	49
79	6	36
80	7	49
81	8	64
82	8	64
83	6	36
84	8	64
85	6	36
86	6	36
87	6	36
88	6	36
89	7	49
90	6	36
91	8	64
92	7	49
93	6	36
94	7	49
95	6	36
96	6	36
97	8	64
98	7	49
99	7	49
100	8	64
<b>TOTAL</b>	<b>702</b>	<b>4992</b>

Rata- Rata	7,02
---------------	------

$$N' = \left[ \frac{k / \left( s \sqrt{N \cdot \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2} \right)}{\sum Xi} \right]^2$$

$$19,94 = \left[ \frac{1,96 / \left( 0,05 \sqrt{100 \cdot 4992 - (492804)} \right)}{702} \right]^2$$

Jadi  $N \geq N'$ ,  $100 \geq 19,94$  data kriteria untuk Tingkat Kompetensi sudah cukup.

### 3. Uji Kecukupan Data Kriteria Akses Lokasi Pemasaran

Tabel 4. 11 Uji Kecukupan Data Kriteria Akses Lokasi Pemasaran

No	K3	K3*K3
1	7	49
2	7	49
3	8	64
4	8	64
5	9	81
6	7	49
7	7	49
8	9	81
9	7	49
10	9	81
11	7	49
12	7	49
13	9	81
14	8	64
15	8	64
16	9	81
17	8	64
18	7	49
19	9	81
20	8	64
21	9	81
22	8	64
23	7	49
24	7	49
25	8	64
26	7	49
27	8	64

28	8	64
29	8	64
30	8	64
31	8	64
32	8	64
33	7	49
34	7	49
35	7	49
36	8	64
37	7	49
38	8	64
39	9	81
40	9	81
41	7	49
42	7	49
43	7	49
44	8	64
45	9	81
46	7	49
47	8	64
48	9	81
49	8	64
50	7	49
51	7	49
52	8	64
53	8	64
54	7	49
55	8	64
56	9	81
57	9	81
58	7	49
59	8	64
60	7	49
61	8	64
62	9	81
63	8	64
64	8	64
65	9	81
66	7	49
67	7	49
68	8	64
69	9	81
70	7	49
71	7	49
72	7	49

73	7	49
74	7	49
75	9	81
76	8	64
77	7	49
78	7	49
79	7	49
80	8	64
81	8	64
82	9	81
83	9	81
84	8	64
85	7	49
86	7	49
87	7	49
88	7	49
89	9	81
90	9	81
91	8	64
92	8	64
93	7	49
94	8	64
95	7	49
96	9	81
97	8	64
98	9	81
99	7	49
100	8	64
TOTAL	782	6176
Rata- Rata	7,82	

$$N' = \left[ \frac{k / s \sqrt{N \cdot \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2}}{\sum Xi} \right]^2$$

$$15,26 = \left[ \frac{1,96 / 0,05 \sqrt{100 \cdot 6176 - (611524)}}{782} \right]^2$$

Jadi  $N \geq N'$ ,  $100 \geq 15,26$  data kriteria untuk Akses Lokasi Pemasaran sudah cukup.

## 4. Uji Kecukupan Data Kriteria Keamanan

Tabel 4. 12 Uji Kecukupan Data Kriteria Keamanan

No	K4	K4*K4
1	5	25
2	4	16
3	3	9
4	3	9
5	5	25
6	3	9
7	3	9
8	5	25
9	5	25
10	4	16
11	5	25
12	5	25
13	5	25
14	5	25
15	5	25
16	3	9
17	5	25
18	3	9
19	5	25
20	5	25
21	5	25
22	5	25
23	5	25
24	5	25
25	5	25
26	3	9
27	4	16
28	5	25
29	3	9
30	4	16
31	4	16
32	3	9
33	4	16
34	4	16
35	3	9
36	4	16
37	5	25
38	3	9
39	5	25
40	3	9
41	4	16

42	4	16
43	3	9
44	3	9
45	5	25
46	4	16
47	3	9
48	4	16
49	4	16
50	4	16
51	5	25
52	3	9
53	5	25
54	5	25
55	5	25
56	3	9
57	3	9
58	3	9
59	5	25
60	4	16
61	5	25
62	4	16
63	3	9
64	4	16
65	3	9
66	3	9
67	4	16
68	3	9
69	3	9
70	3	9
71	4	16
72	3	9
73	5	25
74	3	9
75	4	16
76	5	25
77	3	9
78	5	25
79	5	25
80	3	9
81	4	16
82	5	25
83	3	9
84	3	9
85	4	16
86	3	9

87	5	25
88	3	9
89	5	25
90	5	25
91	5	25
92	5	25
93	3	9
94	3	9
95	3	9
96	4	16
97	3	9
98	5	25
99	4	16
100	5	25
<b>TOTAL</b>	<b>402</b>	<b>1692</b>
Rata- Rata	4,02	

$$N' = \left[ \frac{k / \left( s \sqrt{N \cdot \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2} \right)}{\sum Xi} \right]^2$$

$$19,94 = \left[ \frac{1,96 / \left( 0,05 \sqrt{100 \cdot 1692 - (161604)} \right)}{402} \right]^2$$

Jadi  $N \geq N'$ ,  $100 \geq 19,94$  data kriteria untuk Keamanan sudah cukup.

## 5. Uji Kecukupan Data Kriteria Keramaian

Tabel 4. 13 Uji Kecukupan Data Kriteria Keramaian

No	K5	K5*K5
1	7	49
2	5	25
3	6	36
4	5	25
5	7	49
6	5	25
7	5	25
8	6	36
9	7	49
10	5	25
11	6	36
12	7	49

13	6	36
14	7	49
15	6	36
16	5	25
17	7	49
18	5	25
19	7	49
20	5	25
21	5	25
22	7	49
23	5	25
24	7	49
25	5	25
26	5	25
27	5	25
28	7	49
29	5	25
30	5	25
31	7	49
32	6	36
33	7	49
34	5	25
35	5	25
36	7	49
37	5	25
38	6	36
39	5	25
40	7	49
41	7	49
42	7	49
43	6	36
44	5	25
45	5	25
46	6	36
47	6	36
48	7	49
49	6	36
50	5	25
51	6	36
52	6	36
53	6	36
54	6	36
55	6	36
56	6	36
57	5	25



58	7	49
59	7	49
60	6	36
61	5	25
62	7	49
63	5	25
64	6	36
65	7	49
66	5	25
67	6	36
68	5	25
69	6	36
70	6	36
71	5	25
72	6	36
73	7	49
74	6	36
75	6	36
76	7	49
77	7	49
78	5	25
79	5	25
80	6	36
81	6	36
82	6	36
83	7	49
84	6	36
85	6	36
86	7	49
87	7	49
88	6	36
89	7	49
90	7	49
91	6	36
92	6	36
93	7	49
94	6	36
95	5	25
96	6	36
97	5	25
98	6	36
99	5	25
100	6	36
<b>TOTAL</b>	<b>597</b>	<b>3627</b>
<b>Rata-</b>	<b>5,97</b>	

---

Rata

---

$$N' = \left[ \frac{k / \left( s \sqrt{N \cdot \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2} \right)}{\sum Xi} \right]^2$$

$$27,12 = \left[ \frac{1,96 / \left( 0,05 \sqrt{100 \cdot 3627 - (356409)} \right)}{597} \right]^2$$

Jadi  $N \geq N'$ ,  $100 \geq 27,12$  data kriteria untuk Keamanan sudah cukup.

#### 6. Uji Kecukupan Data Kriteria Tanah

Tabel 4. 14 Uji Kecukupan Data Kriteria Tanah

No	K6	K6*K6
1	2	4
2	3	9
3	2	4
4	4	16
5	3	9
6	4	16
7	4	16
8	3	9
9	2	4
10	4	16
11	3	9
12	3	9
13	4	16
14	3	9
15	4	16
16	4	16
17	4	16
18	3	9
19	4	16
20	3	9
21	3	9
22	4	16
23	4	16
24	3	9
25	3	9
26	3	9
27	2	4
28	2	4

29	4	16
30	2	4
31	4	16
32	3	9
33	4	16
34	3	9
35	4	16
36	3	9
37	4	16
38	4	16
39	3	9
40	4	16
41	4	16
42	4	16
43	3	9
44	4	16
45	2	4
46	3	9
47	3	9
48	4	16
49	4	16
50	2	4
51	4	16
52	4	16
53	2	4
54	2	4
55	4	16
56	2	4
57	3	9
58	2	4
59	3	9
60	2	4
61	3	9
62	2	4
63	3	9
64	4	16
65	2	4
66	4	16
67	4	16
68	4	16
69	2	4
70	4	16
71	4	16
72	2	4
73	2	4

74	4	16
75	3	9
76	4	16
77	2	4
78	3	9
79	3	9
80	4	16
81	2	4
82	2	4
83	3	9
84	2	4
85	3	9
86	3	9
87	4	16
88	4	16
89	3	9
90	4	16
91	2	4
92	4	16
93	4	16
94	4	16
95	2	4
96	3	9
97	4	16
98	3	9
99	4	16
100	2	4
TOTAL		318 1076
Rata- Rata		3,18

$$N' = \left[ \frac{k / \sqrt{N \cdot \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2}}{\sum Xi} \right]^2$$

$$98,40 = \left[ \frac{1,96 / 0,05 \sqrt{100 \cdot 1076 - (101124)}}{318} \right]^2$$

Jadi  $N \geq N'$ ,  $100 \geq 98,40$  data kriteria untuk Tanah sudah cukup.

## 7. Uji Kecukupan Data Alternatif Terminal Giwangan

Tabel 4. 15 Uji Kecukupan Data Alternatif Terminal Giwangan

No	A1	A1*A1
1	5	25
2	4	16
3	5	25
4	3	9
5	3	9
6	3	9
7	4	16
8	6	36
9	3	9
10	3	9
11	5	25
12	4	16
13	4	16
14	3	9
15	6	36
16	4	16
17	4	16
18	5	25
19	6	36
20	6	36
21	4	16
22	3	9
23	4	16
24	3	9
25	3	9
26	4	16
27	3	9
28	6	36
29	4	16
30	4	16
31	5	25
32	3	9
33	5	25
34	5	25
35	6	36
36	5	25
37	3	9
38	6	36
39	4	16
40	5	25
41	4	16
42	5	25
43	3	9
44	3	9

45	4	16
46	4	16
47	6	36
48	5	25
49	6	36
50	4	16
51	5	25
52	4	16
53	5	25
54	3	9
55	3	9
56	3	9
57	5	25
58	5	25
59	3	9
60	6	36
61	6	36
62	5	25
63	4	16
64	4	16
65	5	25
66	3	9
67	6	36
68	6	36
69	3	9
70	6	36
71	6	36
72	3	9
73	4	16
74	3	9
75	5	25
76	5	25
77	5	25
78	4	16
79	3	9
80	3	9
81	4	16
82	6	36
83	5	25
84	6	36
85	5	25
86	3	9
87	6	36
88	5	25
89	6	36

90	5	25
91	4	16
92	3	9
93	5	25
94	3	9
95	3	9
96	3	9
97	6	36
98	5	25
99	4	16
100	6	36
TOTAL	439	2051
Rata- Rata	4,39	

$$N' = \left[ \frac{k / \left( \frac{1}{s \sqrt{N \cdot \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2}} \right)}{\sum Xi} \right]^2$$

$$98,70 = \left[ \frac{1,96 / \left( 0,05 \sqrt{100 \cdot 2051 - (192721)} \right)}{439} \right]^2$$

Jadi  $N \geq N'$ ,  $100 \geq 98,70$  data alternatif untuk Terminal Giwangan sudah cukup.

#### 8. Uji Kecukupan Data Alternatif Bandara Adi Sucipto

Tabel 4. 16 Uji Kecukupan Data Alternatif Bandara Adi Sucipto

No	A2	A2*A2
1	8	64
2	8	64
3	9	81
4	7	49
5	7	49
6	7	49
7	7	49
8	9	81
9	7	49
10	7	49
11	8	64
12	9	81
13	9	81
14	7	49
15	7	49
16	9	81

17	7	49
18	7	49
19	9	81
20	7	49
21	8	64
22	8	64
23	8	64
24	7	49
25	8	64
26	8	64
27	9	81
28	9	81
29	7	49
30	8	64
31	8	64
32	8	64
33	8	64
34	9	81
35	7	49
36	8	64
37	8	64
38	7	49
39	8	64
40	8	64
41	9	81
42	7	49
43	8	64
44	9	81
45	9	81
46	7	49
47	7	49
48	7	49
49	7	49
50	8	64
51	7	49
52	7	49
53	7	49
54	9	81
55	9	81
56	8	64
57	8	64
58	8	64
59	8	64
60	8	64
61	9	81



62	9	81
63	8	64
64	8	64
65	8	64
66	9	81
67	7	49
68	8	64
69	7	49
70	9	81
71	8	64
72	9	81
73	8	64
74	8	64
75	7	49
76	7	49
77	8	64
78	7	49
79	8	64
80	9	81
81	8	64
82	8	64
83	9	81
84	9	81
85	8	64
86	9	81
87	9	81
88	7	49
89	8	64
90	8	64
91	9	81
92	8	64
93	8	64
94	7	49
95	8	64
96	8	64
97	7	49
98	9	81
99	7	49
100	8	64
<b>TOTAL</b>	<b>794</b>	<b>6362</b>
<b>Rata- Rata</b>	<b>7,94</b>	

$$N' = \left[ \frac{k / \sqrt{s \sqrt{N \cdot \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2}}}{\sum Xi} \right]^2$$

$$14,04 = \left[ \frac{1,96 / 0,05 \sqrt{100 \cdot 6362 - (630436)}}{794} \right]^2$$

Jadi  $N \geq N'$ ,  $100 \geq 14,04$  data alternatif untuk Bandara Adi Sucipto sudah cukup.

### 9. Uji Kecukupan Data Alternatif Stasiun Tugu

Tabel 4. 17 Uji Kecukupan Data Alternatif Stasiun Tugu

No	A3	A3*A3
1	5	25
2	7	49
3	6	36
4	5	25
5	7	49
6	5	25
7	5	25
8	6	36
9	6	36
10	7	49
11	5	25
12	6	36
13	6	36
14	6	36
15	7	49
16	6	36
17	7	49
18	7	49
19	5	25
20	6	36
21	7	49
22	7	49
23	6	36
24	6	36
25	5	25
26	6	36
27	7	49
28	6	36
29	6	36
30	7	49
31	6	36
32	6	36

33	5	25
34	6	36
35	6	36
36	7	49
37	5	25
38	6	36
39	6	36
40	7	49
41	6	36
42	6	36
43	6	36
44	6	36
45	7	49
46	7	49
47	5	25
48	5	25
49	5	25
50	6	36
51	7	49
52	7	49
53	7	49
54	6	36
55	5	25
56	5	25
57	5	25
58	5	25
59	5	25
60	7	49
61	5	25
62	6	36
63	6	36
64	7	49
65	6	36
66	5	25
67	7	49
68	5	25
69	5	25
70	7	49
71	5	25
72	7	49
73	7	49
74	7	49
75	5	25
76	5	25
77	5	25

78	5	25
79	7	49
80	5	25
81	6	36
82	5	25
83	5	25
84	7	49
85	7	49
86	6	36
87	7	49
88	6	36
89	5	25
90	7	49
91	6	36
92	6	36
93	5	25
94	5	25
95	6	36
96	6	36
97	7	49
98	6	36
99	6	36
100	6	36
TOTAL	598	3638
Rata- Rata	5,98	

$$N' = \left[ \frac{k / \sqrt{N \cdot \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2}}{\sum Xi} \right]^2$$

$$26,62 = \left[ \frac{1,96 / 0,05 \sqrt{100 \cdot 3638 - (357604)}}{598} \right]^2$$

Jadi  $N \geq N'$ ,  $100 \geq 26,62$  data alternatif untuk Bandara Adi Sucipto sudah cukup.

#### 4.5.2 Uji Konsistensi

Dari hasil perbandingan berpasangan kuisisioner yang diisi oleh *customer*, dapat dihitung nilai konsistensi yang mengandung arti, bahwa pemikiran atau obyek yang serupa dikelompokkan menurut persamaan dan perkaliannya bahwa intensitas relasi antar gagasan atau antar obyek yang didasarkan pada suatu kriteria tertentu akan saling membenarkan secara logis.

## 1. Uji Konsistensi Perbandingan Berpasangan Antar Kriteria

Tabel 4. 18 Perbandingan berpasangan antar kriteria

	K1	K2	K3	K4	K5	K6
K1	1,00	0,20	0,17	0,33	0,25	0,20
K2	5,00	1,00	0,50	3,00	2,00	1,00
K3	6,00	2,00	1,00	3,00	2,00	1,00
K4	3,00	0,33	0,33	1,00	1,00	3,00
K5	4,00	0,50	0,50	1,00	1,00	3,00
K6	5,00	1,00	0,33	0,33	0,33	1,00
Total	24,00	5,03	2,83	8,67	6,58	9,20

Tabel 4. 19 Normalisasi perbandingan berpasangan antar kriteria

	K1	K2	K3	K4	K5	K6	Total	Eigen Vektor
K1	0,04	0,04	0,06	0,04	0,04	0,02	0,24	0,040
K2	0,21	0,20	0,18	0,35	0,30	0,11	1,34	0,224
K3	0,25	0,40	0,35	0,35	0,30	0,11	1,76	0,293
K4	0,13	0,07	0,12	0,12	0,15	0,33	0,90	0,150
K5	0,17	0,10	0,18	0,12	0,15	0,33	1,04	0,173
K6	0,21	0,20	0,12	0,04	0,05	0,11	0,72	0,120
Total	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00		1,000

Tabel 4. 20 Nilai CR perbandingan berpasangan antar kriteria

Eigen Vektor	$\lambda$	CI	CR
0,040			
0,224			
0,293	6,42	0,083	0,067
0,150			
0,173			
0,120			

Perhitungan *consistency ratio* (CR) oleh pengambil keputusan (PK).

$$\text{Kriteria} = 6$$

$$\lambda_{max} = 6,42$$

$$\text{Indeks konsistensi} = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1} = \frac{6,42 - 6}{6 - 1} = 0,083$$

$$\text{Consistency ratio} = \frac{CI}{RI} = \frac{0,083}{1,240} = 0,038$$

Karena  $CR \leq 0,1$  maka penilaian konsisten dan data dapat dilanjutkan ke perhitungan selanjutnya.

2. Uji Konsistensi Perbandingan Berpasangan Antar Alternatif Ditinjau Dari Kriteria Kebersihan

Tabel 4. 21 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria kebersihan

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1,00	0,25	0,50
Bandara Adi Sucipto	4,00	1,00	3,00
Stasiun Tugu	2,00	0,33	1,00
Total	7,00	1,58	4,50

Tabel 4. 22 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria kebersihan

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu	Total	Eigen Vektor
Terminal Giwangan	0,14	0,16	0,11	0,41	0,137
Bandara Adi Sucipto	0,57	0,63	0,67	1,87	0,623
Stasiun Tugu	0,29	0,21	0,22	0,72	0,239
Total	1,00	1,00	1,00		1,000

Tabel 4. 23 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria

Eigen Vektor	$\lambda$	CI	CR
0,137			
0,623	3,018	0,009	0,016
0,239			

Perhitungan *consistency ratio* (CR) oleh pengambil keputusan (PK).

$$\text{Alternatif} = 3$$

$$\lambda \text{ max} = 3,018$$

$$\text{Indeks konsistensi} = \frac{\text{Lamda Max} - n}{n - 1} = \frac{3,018 - 3}{3 - 1} = 0,009$$

$$\text{Consistency ratio} = \frac{CI}{RI} = \frac{0,009}{0,580} = 0,016$$

Karena  $CR \leq 0,1$  maka penilaian konsisten dan data dapat dilanjutkan ke perhitungan selanjutnya.

3. Uji Konsistensi Perbandingan Berpasangan Antar Alternatif Ditinjau Dari Kriteria Tingkat Kompetensi

Tabel 4. 24 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tingkat kompetisi

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1,00	0,14	0,50
Bandara Adi Sucipto	7,00	1,00	7,00
Stasiun Tugu	2,00	0,14	1,00
Total	10,00	1,29	8,50

Tabel 4. 25 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tingkat kompetisi

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu	Total	Eigen Vektor
Terminal Giwangan	0,10	0,11	0,06	0,27	0,090
Bandara Adi Sucipto	0,70	0,78	0,82	2,30	0,767
Stasiun Tugu	0,20	0,11	0,12	0,43	0,143
Total	1,00	1,00	1,00		1,000

Tabel 4. 26 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tingkat kompetisi

Eigen Vektor	$\lambda$	CI	CR
0,090			
0,767	3,054	0,027	0,047
0,143			

Perhitungan *consistency ratio* (CR) oleh pengambil keputusan (PK).

$$\text{Alternatif} = 3$$

$$\lambda \text{ max} = 3,054$$

$$\text{Indeks konsistensi} = \frac{\text{Lamda Max}-n}{n-1} = \frac{3,054-3}{3-1} = 0,027$$

$$\text{Consistency ratio} = \frac{CI}{RI} = \frac{0,027}{0,580} = 0,047$$

Karena  $CR \leq 0,1$  maka penilaian konsisten dan data dapat dilanjutkan ke perhitungan selanjutnya.

4. Uji Konsistensi Perbandingan Berpasangan Antar Alternatif Ditinjau Dari Kriteria Akses Lokasi Pemasaran

Tabel 4. 27 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria akses lokasi pemasaran

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1,00	0,14	0,25
Bandara Adi Sucipto	7,00	1,00	4,00
Stasiun Tugu	4,00	0,25	1,00
Total	12,00	1,39	5,25

Tabel 4. 28 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria akses lokasi pemasaran

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu	Total	Eigen Vektor
Terminal Giwangan	0,08	0,10	0,05	0,23	0,078
Bandara Adi Sucipto	0,58	0,72	0,76	2,06	0,688
Stasiun Tugu	0,33	0,18	0,19	0,70	0,234
Total	1,00	1,00	1,00		1,000

Tabel 4. 29 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria akses lokasi pemasaran

Eigen Vektor	$\lambda$	CI	CR
0,078			
0,688	3,077	0,039	0,067
0,234			

Perhitungan *consistency ratio* (CR) oleh pengambil keputusan (PK).

$$\text{Alternatif} = 3$$

$$\lambda \text{ max} = 3,077$$

$$\text{Indeks konsistensi} = \frac{\text{Lamda Max}-n}{n-1} = \frac{3,077-3}{3-1} = 0,039$$

$$\text{Consistency ratio} = \frac{CI}{RI} = \frac{0,039}{0,580} = 0,067$$

Karena  $CR \leq 0,1$  maka penilaian konsisten dan data dapat dilanjutkan ke perhitungan selanjutnya.



5. Uji Konsistensi Perbandingan Berpasangan Antar Alternatif Ditinjau Dari Kriteria Keamanan

Tabel 4. 30 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keamanan

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1,00	0,17	0,20
Bandara Adi Sucipto	6,00	1,00	3,00
Stasiun Tugu	5,00	0,33	1,00
Total	12,00	1,50	4,20

Tabel 4. 31 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keamanan

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu	Total	Eigen Vektor
Terminal Giwangan	0,08	0,11	0,05	0,24	0,081
Bandara Adi Sucipto	0,50	0,67	0,71	1,88	0,627
Stasiun Tugu	0,42	0,22	0,24	0,88	0,292
Total	1,00	1,00	1,00		1,000

Tabel 4. 32 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keamanan

Eigen Vektor	$\lambda$	CI	CR
0,081			
0,627	3,095	0,048	0,082
0,292			

Perhitungan *consistency ratio* (CR) oleh pengambil keputusan (PK).

$$\text{Alternatif} = 3$$

$$\lambda \text{ max} = 3,095$$

$$\text{Indeks konsistensi} = \frac{\text{Lamda Max}-n}{n-1} = \frac{3,095-3}{3-1} = 0,048$$

$$\text{Consistency ratio} = \frac{CI}{RI} = \frac{0,048}{0,580} = 0,082$$

Karena  $CR \leq 0,1$  maka penilaian konsisten dan data dapat dilanjutkan ke perhitungan selanjutnya.

6. Uji Konsistensi Perbandingan Berpasangan Antar Alternatif Ditinjau Dari Kriteria Keramaian

Tabel 4. 33 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keramaian

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1,00	0,25	1,00
Bandara Adi Sucipto	4,00	1,00	7,00
Stasiun Tugu	1,00	0,14	1,00
Total	6,00	1,39	9,00

Tabel 4. 34 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keramaian

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu	Total	Eigen Vektor
Terminal Giwangan	0,17	0,18	0,11	0,46	0,152
Bandara Adi Sucipto	0,67	0,72	0,78	2,16	0,721
Stasiun Tugu	0,17	0,10	0,11	0,38	0,127
Total	1,00	1,00	1,00	1,000	

Tabel 4. 35 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria keramaian

Eigen Vektor	$\lambda$	CI	CR
0,152			
0,721	3,035	0,018	0,030
0,127			

Perhitungan *consistency ratio* (CR) oleh pengambil keputusan (PK).

$$\text{Alternatif} = 3$$

$$\lambda \text{ max} = 3,035$$

$$\text{Indeks konsistensi} = \frac{\text{Lamda Max}-n}{n-1} = \frac{3,035-3}{3-1} = 0,018$$

$$\text{Consistency ratio} = \frac{CI}{RI} = \frac{0,018}{0,580} = 0,030$$

Karena  $CR \leq 0,1$  maka penilaian konsisten dan data dapat dilanjutkan ke perhitungan selanjutnya.

#### 7. Uji Konsistensi Perbandingan Berpasangan Antar Alternatif Ditinjau Dari Kriteria Tanah

Tabel 4. 36 Perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tanah

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu
Terminal Giwangan	1,00	0,25	3,00
Bandara Adi Sucipto	4,00	1,00	6,00
Stasiun Tugu	0,33	0,17	1,00
Total	5,33	1,42	10,00

Tabel 4. 37 Normalisasi perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tanah

	Terminal Giwangan	Bandara Adi Sucipto	Stasiun Tugu	Total	Eigen Vektor
Terminal Giwangan	0,19	0,18	0,30	0,66	0,221
Bandara Adi Sucipto	0,75	0,71	0,60	2,06	0,685
Stasiun Tugu	0,06	0,12	0,10	0,28	0,093
Total	1,00	1,00	1,00		1,000

Tabel 4. 38 Nilai CR perbandingan berpasangan antar alternatif ditinjau dari kriteria tanah

Eigen Vektor	$\lambda$	CI	CR
0,221			
0,685	3,054	0,027	0,047
0,093			

Perhitungan *consistency ratio* (CR) oleh pengambil keputusan (PK).

$$\text{Alternatif} = 3$$

$$\lambda \text{ max} = 3,054$$

$$\text{Indeks konsistensi} = \frac{\text{Lamda Max}-n}{n-1} = \frac{3,054-3}{3-1} = 0,027$$

$$\text{Consistency ratio} = \frac{CI}{RI} = \frac{0,027}{0,580} = 0,047$$

Karena  $CR \leq 0,1$  maka penilaian konsisten dan data dapat dilanjutkan ke perhitungan selanjutnya.

Perhitungan terkait uji konsistensi yang lebih lengkap dan lebih detail dapat dilihat di lampiran.

#### 4.5.3 Metode *Analitycal Hierarchy Process* (AHP)

Algoritma penyelesaian metode AHP terbagi menjadi beberapa tahapan diantaranya adalah uji konsistensi, perkalian nilai bobot masing-masing kriteria dengan nilai alternatif untuk masing-masing kriteria dan yang terakhir adalah prangkingan berdasarkan hasil perhitungan dari metode AHP.

*Tabel 4. 39* Matrik awal hasil uji konsistensi

Alternatif	K1	K2	K3	K4	K5	K6
	0,03973	0,22369	0,29316	0,15037	0,17264	0,12041
Terminal Giwangan	0,13729	0,08998	0,07784	0,08069	0,15242	0,22132
Bandara Adi Sucipto	0,62322	0,76710	0,68773	0,62698	0,72080	0,68529
Stasiun Tugu	0,23949	0,14292	0,23443	0,29233	0,12678	0,09338

Hasil perhitungan bobot masing-masing kriteria dikalikan dengan nilai masing-masing nilai alternatif dan dijumlahkan berdasarkan jumlah alternatif, sehingga diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

*Tabel 4. 40* Nilai alternatif terbobot

Alternatif	K1	K2	K3	K4	K5	K6
	0,03973	0,22369	0,29316	0,15037	0,17264	0,12041
Terminal Giwangan	0,00545	0,02013	0,02282	0,01213	0,02631	0,02665
Bandara Adi Sucipto	0,02476	0,17159	0,20161	0,09428	0,12444	0,08251
Stasiun Tugu	0,00952	0,03197	0,06873	0,04396	0,02189	0,01124

Hasil perhitungan alternatif terbobot selanjutnya akan dilakukan penjumlahan nilai masing-masing alternatif berdasarkan masing-masing kriteria, sehingga diperoleh hasil akhir perhitungan dengan menggunakan metode AHP, sebagai berikut:

*Tabel 4. 41* Nilai masing-masing alternatif

Alternatif	Nilai AHP	Persentase	Ranking
Terminal Giwangan	0,11350	11,350%	3
Bandara Adi Sucipto	0,69920	69,920%	1
Stasiun Tugu	0,18730	18,730%	2

Berdasarkan Tabel 4.41 diperoleh nilai urutan untuk masing-masing alternatif berturut-turut adalah Bandara Adi Sucipto, Stasiun Tugu, dan Terminal Giwangan. Semakin tinggi nilai hasil perhitungan maka akan semakin bagus, akan tetapi semakin rendah hasil perhitungan maka akan semakin kurang bagus.

## BAB V

### PEMBAHASAN

#### 5.1. Kasus Pemilihan Cabang dengan Menggunakan Metode AHP

##### 5.1.1. Pembobotan Kriteria

Metode AHP telah banyak digunakan dalam masalah pengambilan keputusan yang melibatkan banyak pihak dan multi kriteria dalam berbagai level. Menurut (Sun, 2010), kekuatan AHP terletak pada kemampuannya untuk menstruktur atau menyusun masalah rumit yang melibatkan banyak pihak dan multi kriteria secara hierarki. Metode AHP merupakan dasar dari metode analisis yang mempunyai banyak kriteria berdasarkan proses pembobotan. Metode AHP telah sukses diaplikasikan dalam dunia akademik dan professional, dalam artian para insinyur mengaplikasikannya pada atribut keuangan maupun non keuangan (Sun, 2010).

Metode AHP merupakan metode praktis dan sistematis untuk pemilihan cabang. Pelelesaian masalah dalam penelitian ini menggunakan dua data utama yaitu data bobot kepentingan kriteria dan data alternatif ditinjau dari masing-masing kriteria. Untuk itu, salah satu tahapan penyelesaiannya adalah dengan mencari nilai bobot kepentingan kriteria. Berdasarkan hasil pengumpulan data dan telah diuji konsistensinya diperoleh bobot kriteria dengan urutan Akses Lokasi Pemasaran, Tingkat Kompetensi, Keramaian, Keamanan, Tanah, dan Kebersihan.

Ditinjau dari hasil urutan berdasarkan bobot kepentingan kriteria akses lokasi pemasaran merupakan suatu kriteria yang paling utama bagi perusahaan. Hal ini karena pihak perusahaan akan kesulitan melakukan proses pemasaran jika daerah yang digunakan untuk pemasaran tidak ramai, maka dari itu sesuai dengan kondisi yang ada diperusahaan.

##### 5.1.2. Cabang Ditinjau dari Kriteria Kebersihan

Bedasarkan perhitungan seperti dibagian sebelumnya dari pengambil keputusan, didapatkan nilai lokasi ditinjau dari kriteria kebersihan diperoleh nilai dengan rincian, alternatif lokasi pemasaran Terminal Giwangan mempunyai nilai sebesar 0,13729. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto mempunyai nilai sebesar 0,62322. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Stasiun Tugu mempunyai nilai sebesar 0,23949. Hal ini dapat dijelaskan bahwa pengambil keputusan menganggap alternatif

lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto merupakan lokasi pemasaran paling penting ditinjau dari kriteria tingkat kebersihan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh (Arief , 2010) yang berisi tentang penelitian ini dilaksanakan di Bandara Internasional Sultan Hasanuddin Makasar, Data primer dikumpulkan dengan teknik wawancara mendalam dengan penumpang dan pejabat pengelola bandara serta observasi langsung, sedangkan data sekunder diperoleh dari laporan, artikel dan standar operasional pelayanan. Data dianalisis dengan menggunakan analisis teori service quality. Hasil analisa data menunjukkan bahwa kualitas pelayanan publik pada Bandara Internasional Sultan Hasanuddin Makasar belum maksimal, dimana penilaian negatif dari penumpang lebih dominan dari penilaian positifnya. Penilaian positif berupa tampilan fisik bandara, penampilan petugas, ketersediaan fasilitas terminal. Penilaian negatif berupa penggunaan bandara sebagai sarana promosi dan pemasangan iklan, kehandalan sarana dan prasarana pendukung fasilitas pelayanan publik seperti toilet, perparkiran, dan arus lalu lintas belum memenuhi standar pelayanan. Berdasarkan penelitian tersebut dapat diketahui bahwa semakin bersih suatu tempat pemasaran, maka akan semakin nyaman orang yang berbelanja di area tersebut. Sebaliknya semakin tidak bersih suatu area pemasaran, maka akan semakin tidak nyaman orang berbelanja di area tersebut. Semakin nyaman disini yang dimaksud adalah semakin tinggi peluang terjualnya suatu produk di area tersebut. Sebaliknya semakin tidak nyaman disini yang dimaksud adalah semakin rendahnya peluang terjualnya suatu produk.

### **5.1.3. Cabang Ditinjau dari Kriteria Tingkat Kompetisi**

Bedasarkan perhitungan seperti dibagian sebelumnya dari pengambil keputusan, didapatkan nilai lokasi ditinjau dari kriteria tingkat kompetisi diperoleh nilai dengan rincian, alternatif lokasi pemasaran Terminal Giwangan mempunyai nilai sebesar 0,08998. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto mempunyai nilai sebesar 0,76710. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Stasiun Tugu mempunyai nilai sebesar 0,14292. Hal ini dapat dijelaskan bahwa pengambil keputusan menganggap alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto merupakan lokasi pemasaran paling penting ditinjau dari kriteria tingkat kompetisi.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh (Kuntjoroadi & Safitri, 2009) yang menyimpulkan bahwa berdasarkan hasil analisis matriks BCG, posisi bersaing

Garuda berada pada posisi “*star*” yang berarti bahwa Garuda memiliki pertumbuhan *longrun opportunities*, yaitu Garuda akan memiliki pangsa pasar yang relatif tinggi dalam pertumbuhan pasar industri transportasi udara yang relatif tinggi. Prasyarat konsep SCA sebagai strategi pemasaran Garuda umumnya memiliki nilai baik (tinggi), kecuali pada konsep pengenalan pesaing mempunyai nilai yang sangat baik (sangat tinggi) dan untuk komponen sinergi memiliki nilai cukup baik (cukup tinggi). Konsep SCA dapat diterapkan sebagai strategi pemasaran Garuda dengan melakukan pembenahan terhadap beberapa komponen prasyarat SCA, seperti sinergi pasar sebagai prioritas utama untuk dibenahi dan komponen pengenalan pesaing mendapatkan prioritas mendesak untuk dibenahi. Selain itu, perlu dilakukan pembenahan dan pengoptimalan terhadap penggunaan strategi sinergi pasar, strategi pengembangan SDM dan strategi perluasan pangsa pasar. Berdasarkan penelitian tersebut dapat diketahui bahwa semakin tinggi kompetisi yang ada pada suatu tempat pemasaran, maka akan semakin sedikit orang yang berbelanja di area tersebut. Sebaliknya semakin rendah kompetisi yang ada pada area pemasaran, maka akan semakin banyak orang berbelanja di area tersebut. Semakin sedikit orang yang berbelanja disini yang dimaksud adalah semakin rendah peluang terjualnya suatu produk di area tersebut. Sebaliknya semakin banyak orang berbelanja disini yang dimaksud adalah semakin tingginya peluang terjualnya suatu produk.

#### **5.1.4. Cabang Ditinjau dari Kriteria Akses Lokasi Pemasaran**

Berdasarkan perhitungan seperti dibagian sebelumnya dari pengambil keputusan, didapatkan nilai lokasi ditinjau dari kriteria akses lokasi pemasaran diperoleh nilai dengan rincian, alternatif lokasi pemasaran Terminal Giwangan mempunyai nilai sebesar 0,07784. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto mempunyai nilai sebesar 0,68773. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Stasiun Tugu mempunyai nilai sebesar 0,23443. Hal ini dapat dijelaskan bahwa pengambil keputusan menganggap alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto merupakan lokasi pemasaran paling penting ditinjau dari kriteria tingkat akses lokasi pemasaran.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh (TS, 2010) yang bertujuan untuk menganalisis hubungan antara Kebutuhan Pelanggan dan Kinerja Bauran Pemasaran Jasa Bandara di bandara Soekarno-Hatta. Pengaruh Kebutuhan Pelanggan dan Kinerja Bauran Pemasaran jasa bandara terhadap Nilai Pelanggan. Pengaruh Nilai Pelanggan dan Kinerja Bauran Pemasaran Jasa Bandara terhadap Loyalitas Pelanggan,

baik secara parsial maupun simultan. Penelitian ini dilakukan pada penumpang di Bandara Soekarno-Hatta. Teori Umum/ Grand Theory; Teori Manajemen Pemasaran Jasa dan Teori Manajemen Bandara. Teori Antara/ Middle Theory; Teori Sistem Pemasaran Jasa dan teori Sistem Pemasaran Jasa Bandar Udara. Teori Aplikatif/ Applied Theory; Teori Kebutuhan Pelanggan, Bauran Pemasaran Jasa, dan Teori Nilai Pelanggan. Analisis yang digunakan adalah analisis diskriptif dan verifikatif, dengan alat analisis *Struktural Equation Modelling* (SEM). Hasil penelitian menunjukkan terdapat hubungan antara Kebutuhan Pelanggan dengan Kinerja Bauran Pemasaran jasa bandara. Kebutuhan Pelanggan dan Kinerja Bauran Pemasaran jasa bandar udara berpengaruh cukup besar terhadap Nilai Pelanggan, baik secara parsial maupun secara simultan. Berdasarkan penelitian tersebut dapat diketahui bahwa semakin mudah akses pada suatu tempat pemasaran, maka akan semakin mudah *customer* menuju area pemasaran tersebut untuk membeli suatu produk. Sebaliknya semakin sulit akses pada suatu tempat pemasaran, maka akan semakin sulit *customer* menuju area pemasaran tersebut untuk membeli suatu produk. Semakin sulit *customer* menuju area pemasaran disini yang dimaksud adalah semakin rendah keuntungan dari penjualan suatu produk di area pemasaran tersebut. Sebaliknya semakin mudah *customer* menuju area pemasaran disini yang dimaksud adalah semakin tinggi keuntungan dari penjualan suatu produk di area pemasaran tersebut.

#### **5.1.5. Cabang Ditinjau dari Kriteria Keamanan**

Berdasarkan perhitungan seperti dibagian sebelumnya dari pengambil keputusan, didapatkan nilai lokasi ditinjau dari kriteria keamanan diperoleh nilai dengan rincian, alternatif lokasi pemasaran Terminal Giwang mempunyai nilai sebesar 0,08069. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto mempunyai nilai sebesar 0,62698. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Stasiun Tugu mempunyai nilai sebesar 0,29233. Hal ini dapat dijelaskan bahwa pengambil keputusan menganggap alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto merupakan lokasi pemasaran paling penting ditinjau dari kriteria tingkat keamanan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh (V, R. M, & Diputra, 2013) yang berisi tentang izin kepada seseorang untuk dapat masuk ke daerah terbatas di Bandar Udara Ngurah Rai yang disebut dengan Pas Bandara dapat diberikan sesuai dengan tugas dan kegiatan seseorang di bandara. Pelayanan izin masih terdapat



kekecewaan dan keluhan dari pihak pemohon seperti lamanya penyelesaian Pas dan pelayanan petugas pada saat permohonan. Harapan dan persepsi pemohon Pas yang berbeda-beda tersebut harus tetap dalam koridor peraturan dan mengutamakan keamanan di bandara. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kualitas pelayanan Pas Bandara di Kantor Otoritas Bandar Udara Wilayah IV dengan model SERVQUAL (*Service Quality*). Model ini membandingkan dua faktor utama, yaitu persepsi pelanggan atas layanan nyata yang mereka terima (*Perceived Service*) dengan layanan yang sesungguhnya yang diharapkan/diinginkan (*Expected Service*) yang terdiri dari 5 (lima) dimensi yaitu *Tangibles* (bukti fisik), *Reliability* (keandalan), *Responsiveness* (ketanggapan), *Assurance* (jaminan) dan *Empathy* (perhatian). Dengan menggunakan model tersebut diketahui bahwa kualitas pelayanan Pas di Kantor Otoritas Bandar Udara Wilayah IV masih kurang dari harapan para pemohon dan dimensi yang paling penting untuk ditingkatkan adalah *Responsiveness* (ketanggapan). Gap/kesenjangan antara persepsi dan harapan sebagai berikut: *Responsiveness* (-0,2240), *Assurance* (-0,2171), *Reliability* (-0,2099), *Tangibles* (-0,1994), dan *Empathy* (-0,1373). Berdasarkan penelitian tersebut dapat diketahui bahwa semakin aman suatu tempat pemasaran, maka akan semakin nyaman orang yang berbelanja di area tersebut. Sebaliknya semakin tidak aman suatu area pemasaran, maka akan semakin tidak nyaman orang berbelanja di area tersebut. Semakin nyaman disini yang dimaksud adalah semakin tinggi peluang terjualnya suatu produk di area tersebut. Sebaliknya semakin tidak nyaman disini yang dimaksud adalah semakin rendahnya peluang terjualnya suatu produk di area penjualan tersebut.

#### **5.1.6. Cabang Ditinjau dari Kriteria Keramaian**

Berdasarkan perhitungan seperti dibagian sebelumnya dari pengambil keputusan, didapatkan nilai lokasi ditinjau dari kriteria keramaian diperoleh nilai dengan rincian, alternatif lokasi pemasaran Terminal Giwangan mempunyai nilai sebesar 0,15242. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto mempunyai nilai sebesar 0,72080. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Stasiun Tugu mempunyai nilai sebesar 0,12678. Hal ini dapat dijelaskan bahwa pengambil keputusan menganggap alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto merupakan lokasi pemasaran paling penting ditinjau dari kriteria.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh (Aqli , 2016) yang berisi tentang *Crowding* atau disebut juga dengan kesesakan merupakan kejadian di mana kuantitas populasi pengguna ruang yang tidak hanya manusia tapi juga benda dan non-benda melebihi dari apa yang suatu ruang bisa mewadahnya. Dipilihnya studi kasus *waving gallery* bandara internasional Adi Sucipto karena fenomena *crowding* berpotensi terjadi di ruang ini. *Waving gallery* tersebut memiliki luasan yang terbatas sementara fungsinya termasuk yang cukup penting bagi pengguna/ pengunjung bandara. Lebih lanjut kajian yang diangkat adalah bagaimana pola *crowding* yang terjadi dan perilaku keruangan apa saja yang dilakukan oleh *user* berkaitan dengan *crowding* tersebut. Sebagai kesimpulan terdapat kecenderungan bahwa *crowding* yang terjadi terlihat pada waktu siang hari di hari libur, yang dipicu dengan penambahan pengunjung ke ruang tersebut dan membentuk zona-zona seperti zona orientasi, zona *settled/* menetap, dan zona *mobile/* berpindah-pindah, serta terjadi perilaku *withdrawal* untuk keluar dari kesesakan dan menempati zona kosong. Berdasarkan penelitian tersebut dapat diketahui bahwa semakin ramai suatu tempat pemasaran, maka akan semakin banyak peluang orang yang berbelanja di area tersebut. Sebaliknya semakin tidak ramai suatu area pemasaran, maka akan semakin sedikit peluang orang berbelanja di area tersebut. Semakin banyak peluang orang yang berbelanja disini yang dimaksud adalah semakin tinggi peluang terjualnya suatu produk di area tersebut. Sebaliknya semakin sedikit peluang orang berbelanja disini yang dimaksud adalah semakin rendahnya peluang terjualnya suatu produk di area penjualan tersebut pada tingkat keramaian.

#### **5.1.7. Cabang Ditinjau dari Kriteria Tanah**

Berdasarkan perhitungan seperti dibagian sebelumnya dari pengambil keputusan, didapatkan nilai lokasi ditinjau dari kriteria tanah diperoleh nilai dengan rincian, alternatif lokasi pemasaran Terminal Giwangan mempunyai nilai sebesar 0,22132. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto mempunyai nilai sebesar 0,68529. Sedangkan alternatif lokasi pemasaran Stasiun Tugu mempunyai nilai sebesar 0,09338. Hal ini dapat dijelaskan bahwa pengambil keputusan menganggap alternatif lokasi pemasaran Bandara Adi Sucipto merupakan lokasi pemasaran paling penting ditinjau dari kriteria tingkat tanah.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh (Putri, Nugraha, & Yuwono, 2015) yang berisi tentang lokasi bandara di Indonesia kerap mengalami permasalahan

dalam perencanaan lokasi. Letak bandara yang berada di pusat kota sering menjadi penghambat laju pertumbuhan kota, seperti Bandara Ahmad Yani yang terletak di pusat Kota Semarang. Akibatnya, kawasan pemukiman dan perkantoran yang berada di sekitar Bandara Ahmad Yani terganggu dengan suara bising yang berasal aktivitas penerbangan, belum lagi ancaman akan kecelakaan penerbangan yang kapan saja dapat terjadi. Sistem Informasi Geografis (SIG) merupakan langkah yang tepat dalam menyajikan aspek spasial (keruangan). Dalam hal ini SIG mempunyai manfaat yang dapat digunakan untuk menganalisis dalam proses penentuan lokasi bandara yang sesuai dengan parameter yang telah ditentukan, yaitu tata guna lahan, kemiringan lahan, curah hujan, kepadatan penduduk, jarak dari jalan utama, jarak dari sungai utama, arah dan kecepatan angin. Dari analisis dengan menggunakan metode AHP (*Analytical Hierarchy Process*) menunjukkan besar bobot yang mempengaruhi untuk masing-masing parameter sebesar 39.588 % untuk arah dan kecepatan angin, 24.1% untuk kemiringan lereng, 17.196%, untuk curah hujan, 8.67% untuk tata guna lahan, masing-masing 4.097% untuk parameter jarak dari jalan utama dan jarak dari sungai utama, dan 2.23% untuk kepadatan penduduk. Dari hasil overlay peta hasil skoring dengan prasyarat lokasi bandara, didapatkan tiga alternatif daerah yang sesuai untuk menjadi lokasi bandara baru di Kabupaten Kendal, yaitu, Desa Wonorejo Kecamatan Kaliwungu, Desa Wonosari Kecamatan Patebon, dan Desa Kalirejo Kecamatan Kangkung. Berdasarkan penelitian tersebut dapat diketahui bahwa semakin tinggi harga tempat pemasaran, maka akan semakin banyak biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk area tersebut. Sebaliknya semakin rendah harga tempat pemasaran, maka akan semakin sedikit biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk area tersebut. Semakin banyak biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan disini yang dimaksud adalah semakin tinggi pengorbanan perusahaan untuk area tersebut. Sebaliknya rendah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan disini yang dimaksud adalah semakin rendah pengorbanan perusahaan untuk area tersebut.

## 5.2. Pembahasan Secara Umum

Pada penelitian ini sudah menyelesaikan pemilihan Cabang yang mempunyai kesulitan adanya kriteria keuntungan dan kerugian yang saling konflik dengan menggunakan struktur hirarki. Kemudian penelitian ini juga sudah menyelesaikan masalah keterlibatan lebih dari satu pengambilan keputusan dalam pemilihan Cabang dengan menggunakan struktur hirarki. Akan tetapi masalah ada beberapa masalah yang belum diselesaikan dalam penelitian ini diantaranya adalah pada penelitian ini belum mempertimbangkan atau belum memisahkan jenis kriteria menjadi dua yaitu kriteria keuntungan dan kriteria kerugian. Selain itu, struktur masalah pada penelitian ini masih bersifat hirarki atau belum mempertimbangkan hubungan atau keterkaitan antar kriteria, sehingga dimungkinkan masih ada kelemahan. Dalam suatu penelitian selalu akan ada kelemahan.

Pada penelitian ini belum melakukan pemisahan jenis kriteria, karena metode AHP terfokus pada persepsi dari pengambil keputusan yang direpresentasikan dengan perbandingan berpasangan. Hal ini, mempunyai kelebihan dan kekurangan. Kelebihan dengan adanya perbandingan berpasangan adalah dapat diketahui konsistensi dari penilaian dari pengambil keputusan. Sedangkan kelemahannya tidak diketahui secara jelas mana yang termasuk kriteria keuntungan dan kriteria kerugian, sehingga tidak diketahui pula mana yang lebih diutamakan dari kriteria keuntungan atau kriteria kerugian. Dengan membedakan kriteria menjadi dua jenis kriteria yaitu kriteria keuntungan dan kriteria kerugian dapat menghasilkan keputusan yang berbeda. Meskipun tidak mempertimbangkan jenis kriteria pada penelitian ini, keputusan sudah dapat diperoleh. Penelitian terkait pengambilan keputusan dengan mempertimbangkan jenis kriteria dapat dilakukan penelitian berikutnya.

Pada penelitian ini belum melibatkan atau belum memperhatikan keterkaitan antar kriteria yang digunakan dalam pengambilan keputusan. Hal ini terjadi karena pada penelitian ini hanya menyelesaikan masalah berdasarkan struktur hirarki tidak secara jaringan, sehingga dengan adanya hal ini kemungkinan keputusan yang dihasilkan keputusan yang berbeda. Keterkaitan atau hubungan antar kriteria yang digunakan dalam suatu pengambilan keputusan terkadang diperlukan untuk mengetahui keputusan mana yang paling optimal yang dihasilkan dari suatu proses pengambilan keputusan. Sedangkan pada penelitian ini pengambilan keputusan diselesaikan dengan menggunakan struktur hirarki. Keunggulan utama dari penyelesaian masalah dengan

menggunakan struktur hirarki adalah lebih mudah dilakukan dan lebih cepat memperoleh suatu keputusan. Akan tetapi juga mempunyai kelemahan hubungan antar kriteria atau keterkaitan antar kriteria tidak bisa diketahui. Sedangkan pengambilan keputusan dengan penyelesaian struktur jaringan yang tidak dilakukan pada penelitian ini mempunyai keuntungan tersendiri yaitu hubungan antar kriteria atau keterkaitan antar kriteria dapat diketahui. Meskipun demikian penyelesaian masalah pengambilan keputusan dengan struktur jaringan sulit dilakukan sebab karena sangat sulit menentukan hubungan atau keterkaitan antar kriteria dalam suatu pengambilan keputusan. Meskipun dalam penelitian ini hanya menggunakan struktur hirarki dalam penyelesaiannya tetapi keputusan sudah dapat diketahui. Untuk itu pada penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan penyelesaian masalah pengambilan keputusan menggunakan struktur jaringan.

Pada penelitian ini struktur model yang dibangun masih berupa struktur hirarki, yang mana struktur ini membangun hubungan antara tujuan, kriteria dan alternatif dalam bentuk struktur hirarki. Penggunaan metode AHP memang dapat digunakan untuk pemilihan cabang, akan tetapi terdapat kelemahan yaitu adanya *ranking reversal* dari model yang telah dibuat. *Ranking reversal* yang dimaksud disini adalah adanya perubahan *ranking* dari alternatif ketika ada penambahan beberapa alternatif baru. Hal ini, dapat di atas dengan membangun ulang struktur hirarki yang sudah ada dengan struktur yang baru. Selain itu, untuk mengatasi hal tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan model ideal dari metode AHP. Hal ini, akan dapat mengurangi terjadinya *ranking reversal*.

## BAB VI

### PENUTUP

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan pengolahan data dan analisis data yang telah dilakukan pada bab sebelumnya maka kesimpulan yang dapat diambil adalah:

1. Kriteria-kriteria yang dapat digunakan untuk pemilihan lokasi cabang terbaik gudang kaleng bu lies adalah Kebersihan, Tingkat Kompetensi, Akses Lokasi Pemasaran, Keamanan, Keramaian, Tanah.
2. Bobot kriteria masing-masing dari hasil penelitian ini adalah Akses Lokasi Pemasaran sebesar 0,293, Tingkat Kompetensi sebesar 0,224, Keramaian sebesar 0,173, Keamanan sebesar 0,150, Tanah sebesar 0,120 dan Kebersihan sebesar 0,040.
3. Berdasarkan perhitungan dengan menggunakan metode AHP, maka lokasi yang mempunyai nilai terbaik adalah lokasi Bandara Adi Sucipto, yang mana nilainya adalah 0,69920 atau 69,920 %.

#### 6.2. Saran

Untuk perbaikan selanjutnya, ada beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan bagi perusahaan dan penelitian selanjutnya. Saran-saran yang dapat diberikan penulis sebagai berikut:

1. Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan referensi perusahaan dalam pengambilan keputusan pemilihan lokasi cabang baru dengan memperhatikan dan mempertimbangkan kriteria-kriteria yang telah ditemukan dalam penelitian ini, yaitu Akses Lokasi Pemasaran, Tingkat Kompetensi, Keramaian, Keamanan, Tanah dan Kebersihan. Alternatif lokasi Bandara Adi Sucipto diharapkan dapat dijadikan prioritas utama untuk cabang pemasaran Gudang Kaleng Bu Lies.
2. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya berdasarkan pembuatan lokasi cabang baru untuk pemasaran gudang kaleng dengan menggunakan metode *Analitycal Hierarchy Process*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, A., Hidayat, W., & Budiarmo, A. (2013). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Ukm Batik Semarang Di Kota Semarang. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 1-12.
- Aqli, W. (2016). Kajian Crowding Di Anjungan Pengantar (Waving Gallery) Bandara Internasional Adisucipto Yogyakarta. *Jurnal Arsitektur NALARs*, 109-120.
- Arief, M. (2010). Kualitas Pelayanan Publik Di Bandara Internasional Sultan Hasanuddin Makassar (Studi Kasus Pelayanan Jasa Penumpang). *Teknik Industri*, 3-6.
- Elondri, & Gustika, R. (2013). Analisa Segmentasi, Targeting dan Positioning Dalam Meningkatkan Penjualan Bibit Jagung Merk Pioneer (Studi Kasus Melalui UD. Sarana Tani). *e-Jurnal Apresiasi Ekonomi Volume1, Nomor 2*, 110-118.
- Faizal, E. (2012). Model Analisis Kelayakan Lokasi Minimarket Dengan Metode Analytical Hierarchy Process. *FAHMA-Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer Vol. 10*, 8.
- Kuntjoroadi, W., & Safitri, N. (2009). Analisis Strategi Bersaing dalam Persaingan Usaha Penerbangan Komersial. *Bisnis & Birokrasi, Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi ISSN 0854-3844 Volume 16*, 45-52.
- Metayunika, V. (2013). Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan (*Tangible, Reliability, Responsiveness, Assurance, Emphaty*) Terhadap Kepuasan Konsumen. Semarang: UNDIP.
- Nurhasanah, N. (2006). Perumusan Strategi Pemasaran Melalui Penentuan Prioritas Trapezoidal Fuzzy Number (Studi Kasus Industri Minuman Tradisional). *Jurnal Teknik Industri VOL. 8, NO. 2*, 131-140.
- Nurhikmat, A., Suratmo, B., & Bintoro, N. (2015). Perubahan Mutu Gudeg Kaleng “Bu Tjitro” Selama Penyimpanan. *Agritech, Vol. 35, No. 3*, 353-357.
- Putri, I. U., Nugraha, A. L., & Yuwono, B. D. (2015). Penentuan Dan Pemilihan Lokasi Bandara Dengan Menggunakan Sig Dan Metode Analytical Hierarchy Process (Rencana Bandara Di Kabupaten Kendal). *Jurnal Geodesi Undip*, 3-7.
- Ramadhani, S., & Putra, B. I. (2015). Menentukan Strategi Permasaran Pada Produk Briket Dengan Metode Game Theory Untuk Meningkatkan Penjualan Di Ukm Kaisar Briket. *Spektrum Industri, Vol. 13, No. 2*, 115-228.

- Rubianto, C. N., & Bendatu, L. Y. (2014). Penentuan Lokasi dan Perancangan Tata Letak Fasilitas Tempat Packaging PT. ABC. *Jurnal Titra*, Vol. 2, No. 2, 65-70.
- Rusdianto, B., Wignjosoebroto, S., & Dewi, D. S. (2011). Redesain Helm Militer Untuk Siswa Tni Al Di Pusat Latihan Pendidikan Dasar Militer, Kobangdikal. *Teknik Industri*, 26.
- Saaty, T. L. (2003). Decision-making with the AHP: Why is the principal eigenvector necessary. *European Journal of Operational Research* 145, 85-91.
- Sefnedi. (2013). Analisis Service Marketing Mix dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pemilihan Jasa Pendidikan Program Pascasarjana. *e-Jurnal Apresiasi Ekonomi Volume 1, Nomor 2*, 64-76.
- Sriyana, J. (2010). Populasi UKM. *Kontribusi UKM Di Indonesia*, 38-40.
- Sudarmo, G. I. (1994). Manajemen Pemasaran (*Edisi Pertama*). Yogyakarta: BPFE.
- Sun, C. C. (2010). A Performance Evaluation Model By Integrating Fuzzy AHP And Fuzzy TOPSIS Methods. *Expert Systems with Applications*, 7745-7754.
- TS, A. R. (2010). Kajian Kebutuhan Pelanggan, Bauran Pemasaran, Nilai Pelanggan, Dan Loyalitas Pelanggan. *Ekonomi Indonesia Membangun*, 4-13.
- Usman, Y. V., Ismail, A. H., Hidayah, N. Y., & Chairani, L. (2013). Pengembangan Model Pemilihan Lokasi Pembuangan Akhir Sampah Perkotaan (Studi Kasus: Kota Jakarta Timur). *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, Vol. 12, No. 1, 45-52.
- V, I. S., R. M, N. B., & Diputra, G. A. (2013). Analisis Kualitas Pelayanan Pas Bandara Internasional Ngurah Rai Dengan Menggunakan Model Servqual. *Jurnal Spektran* , 25-42.
- Yunitasari , E. W. (2015 ). Metode Gravity Location Models Dalam Penentuan Lokasi Cabang Yang Optimal Di PT. ABC. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri dan Informasi* , 75.



## LAMPIRAN

### LEMBAR PERSETUJUAN RESPONDEN PENELITIAN

Terimakasih atas partisipasi anda menjadi salah satu peserta survey dan secara sukarela mengisi kuesioner ini. Nama saya Alfian Bagas Prakoso, saat ini sedang melakukan penelitian tentang “Analisis Penentuan Lokasi Cabang Terbaik Pemasaran Gudeg Kaleng Dengan Pendekatan Analytical Hierarchy Process (AHP)”, Study Kasus: Gudeg Bu Lies.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pemilihan lokasi cabang baru untuk pemasaran gudeg kaleng. Untuk keperluan tersebut saya mohon kesediaan saudara menjadi responden dan selanjutnya saya mohon partisipasi saudara dalam pengisian kuesioner. Jika saudara bersedia silahkan tanda tangani lembar persetujuan ini sebagai bukti kesediaan.

Partisipasi saudara dalam penelitian ini bersifat sukarela, sehingga saudara bebas mengundurkan diri setiap saat tanpa ada sanksi apapun. Identitas pribadi dan semua informasi yang saudara berikan akan dirahasiakan dan hanya digunakan untuk keperluan penelitian semata.

Terimakasih atas partisipasi saudara dalam penelitian ini.

Yogyakarta, 28 Juni 2016

Hormat Saya,

Alfian Bagas Prakoso

Petunjuk pengisian : Berikan penilaian anda tentang hubungan kriteria dan alternatif dengan pemasaran untuk pembukaan cabang baru. Untuk memudahkan anda menjawab, telah disediakan jawaban 1 sampai 9 mengenai prioritas yang ada dalam perusahaan Gudeg Bu Lies.

Tabel 1. Skala Penilaian

<b>Intensitas Kepentingan</b>	<b>Keterangan</b>
1	Kedua elemen sama pentingnya
3	Elemen yang satu sedikit penting daripada elemen yang lainnya
5	Elemen yang satu lebih penting daripada yang lainnya
7	Elemen yang satu sangat penting daripada elemen lainnya
9	Elemen yang satu mutlak penting daripada elemen lainnya
2,4,6,8	Nilai-nilai antara dua nilai pertimbangan-pertimbangan yang berdekatan

Atas bantuan ketersediaan waktu, dan kerjasamanya saya ucapkan terimakasih.

**Nama (boleh inisial) :**

**Umur :**

**Jenis Kelamin :**

**Jenis Pekerjaan :**



### Perbandingan Alternatif

Dalam hal kriteria **Kebersihan**, seberapa baikkah lokasi pembuatan cabang:

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Terminal Giwangan																		Bandara Adi Sucipto	
																		Stasiun Tugu	

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto																		Stasiun Tugu	

Dalam hal kriteria **Tingkat Kompetensi**, seberapa baikkah lokasi pembuatan cabang:

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Terminal Giwangan																		Bandara Adi Sucipto	
																		Stasiun Tugu	

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto																		Stasiun Tugu	

Dalam hal kriteria **Akses Lokasi Pemasaran**, seberapa baikkah lokasi pembuatan cabang:

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Terminal Giwangan																		Bandara Adi Sucipto	
																		Stasiun Tugu	

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto																		Stasiun Tugu	

Dalam hal kriteria **Keamanan**, seberapa baikkah lokasi pembuatan cabang:

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Terminal Giwangan																		Bandara Adi Sucipto	
																		Stasiun Tugu	

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto																		Stasiun Tugu	

Dalam hal kriteria **Keramaian**, seberapa baikkah lokasi pembuatan cabang:

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Terminal Giwangan																		Bandara Adi Sucipto	
																		Stasiun Tugu	

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto																		Stasiun Tugu	

Dalam hal kriteria **Tanah**, seberapa baikkah lokasi pembuatan cabang:

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Terminal Giwangan																		Bandara Adi Sucipto	
																		Stasiun Tugu	

Lokasi (A)	Skala									Skala									Lokasi (B)
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto																		Stasiun Tugu	

Gambar A- 1 Contoh kuesioner untuk *customer*



Perbandingan Berpasangan																			
Kriteria A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kriteria B	
Kebersihan (K1)													X					Tingkat Kompetensi (K2)	
Kebersihan (K1)														X				Akses Lokasi Pemasaran (K3)	
Kebersihan (K1)											X							Keamanan (K4)	
Kebersihan (K1)												X						Keramaian (K5)	
Kebersihan (K1)													X					Tanah (K6)	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Tingkat Kompetensi (K2)										X								Akses Lokasi Pemasaran (K3)	
Tingkat Kompetensi (K2)							X											Keamanan (K4)	
Tingkat Kompetensi (K2)								X										Keramaian (K5)	
Tingkat Kompetensi (K2)									X									Tanah (K6)	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Akses Lokasi Pemasaran (K3)							X											Keamanan (K4)	
Akses Lokasi Pemasaran (K3)								X										Keramaian (K5)	
Akses Lokasi Pemasaran (K3)									X									Tanah (K6)	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Keamanan (K4)									X									Keramaian (K5)	
Keamanan (K4)							X											Tanah (K6)	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Keramaian (K5)							X											Tanah (K6)	

Gambar A- 2 Hasil Rekap Data Perbandingan Kriteria

Perbandingan Berpasangan																			
Alternatif A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Alternatif B	
Terminal Giwangan (A1)												X						Bandara Adi Sucipto (A2)	
Terminal Giwangan (A1)										X								Stasiun Tugu (A3)	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto (A2)							X											Stasiun Tugu (A3)	

Gambar A- 3 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Kebersihan

Perbandingan Berpasangan																			
Alternatif A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Alternatif B	
Terminal Giwangan (A1)															X			Bandara Adi Sucipto (A2)	
Terminal Giwangan (A1)										X								Stasiun Tugu (A3)	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto (A2)		X																Stasiun Tugu (A3)	

Gambar A- 4 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Tingkat Kompetensi

Perbandingan Berpasangan																			
Alternatif A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Alternatif B	
Terminal Giwangan (A1)															X			Bandara Adi Sucipto (A2)	
Terminal Giwangan (A1)											X							Stasiun Tugu (A3)	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto (A2)				X														Stasiun Tugu (A3)	

Gambar A- 5 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Akses Lokasi Pemasaran

Perbandingan Berpasangan																			
Alternatif A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Alternatif B	
Terminal Giwangan (A1)														X				Bandara Adi Sucipto (A2)	
Terminal Giwangan (A1)													X					Stasiun Tugu (A3)	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto (A2)							X											Stasiun Tugu (A3)	

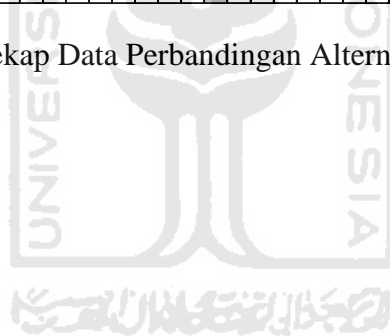
Gambar A- 6 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Keamanan

Perbandingan Berpasangan																			
Alternatif A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Alternatif B	
Terminal Giwangan (A1)												X						Bandara Adi Sucipto (A2)	
Terminal Giwangan (A1)								X										Stasiun Tugu (A3)	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto (A2)			X															Stasiun Tugu (A3)	

Gambar A- 7 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Keramaian

Perbandingan Berpasangan																			
Alternatif A	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Alternatif B	
Terminal Giwangan (A1)												X						Bandara Adi Sucipto (A2)	
Terminal Giwangan (A1)							X											Stasiun Tugu (A3)	
	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Bandara Adi Sucipto (A2)			X															Stasiun Tugu (A3)	

Gambar A- 8 Hasil Rekap Data Perbandingan Alternatif Di Kriteria Tanah







*Gambar A- 9 Etalase luar gudeg bu lies*



*Gambar A- 10* Etalase dalam gudeg bu lies



Gambar A- 11 Produk gudeg kaleng bu lies



Gambar A- 12 Tempat makan



Gambar A- 13 Menu makanan gudeg bu lies