

RINGKASAN

Kabupaten Banjarnegara merupakan salah satu sentra produksi salak di Provinsi Jawa Tengah. Selain dipasarkan dalam bentuk buah, salak juga diolah menjadi aneka olahan seperti keripik salak. PT BAMS telah memproduksi olahan salak selama kurang lebih 4 tahun. Data penjualan produk keripik salak PT BAMS menunjukkan fluktuasi yang cukup tinggi. Kondisi ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang selama ini digunakan belum memberikan hasil yang maksimal. Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Mengetahui kriteria dan subkriteria strategi pemasaran pada PT BAMS, 2) Mengetahui hubungan kriteria dan subkriteria strategi pemasaran yang digunakan PT BAMS, dan 3) Menghasilkan prioritas utama pilihan strategi pemasaran yang relevan bagi PT BAMS.

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September 2020. Metode penelitian yang digunakan yaitu studi kasus pada PT Banjarnegara Agro Mandiri Sejahtera di Kabupaten Banjarnegara. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini meliputi penentuan hubungan saling ketergantungan antar kriteria dan subkriteria, pembuatan matriks perbandingan berpasangan dan penentuan bobot prioritas antar kriteria dan subkriteria.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemampuan meluncurkan produk baru adalah prioritas utama perusahaan dalam menentukan strategi pemasaran. Perusahaan perlu melakukan modifikasi prosedur teknis dalam pengolahan keripik salak untuk memperbaiki sekaligus meningkatkan mutu produk keripik salak dari kualitas semi premium menjadi kualitas premium serta memodifikasi desain, warna, dan bobot produk pada kemasan. Perusahaan juga perlu memberikan layanan yang baik kepada distributor maupun konsumen.

SUMMARY

Banjarnegara District is one of the centers of salak fruit production in Central Java. Aside from being sold as it is, Salak fruit can also be processed into various food products, one of them, is Salak Chips. PT BAMS had been producing food product made of salak fruit for about 4 years. However, current sales data of salak chips shows a pretty significant fluctuation. This is an indication of a poor sales strategy. This study is meant to: 1) Finding out the criteria and sub-criteria of sales strategy on PT BAMS, 2) Finding out the relation of said criteria and sub-criteria, and 3) Determining a relevant sales strategy option that should be prioritized by PT BAMS.

The study was carried out in september 2020. And the method used is “Case-Study” on PT Banjarnegara Agro Mandiri Sejahtera (BAMS), located in Banjarnegara district. The data-analysis used in this study covers the interdependence connection between criteria and sub-criteria, establishing pairwise comparison matrix and determining priority weight between criteria and sub-criteria.

The study result shows that the capability of a company to release new products should be the main priority in determining sales strategy. The business firm have to make alteration to technical procedure used in the salak chips processing step in order to better and improve salak chips quality from semi premium to premium tier, as well as some revision to packaging design, color, and net weight. The company should also treat the distributor and costumer with great service.