

PEMILIHAN KEPUTUSAN STRATEGI PEMASARAN TERBAIK PADA PRODUK INDIHOME DENGAN MENGUNAKAN METODE ANP DAN TOPSIS (STUDI KASUS : PT. TELKOM PEKANBARU)

JESSY GUSTIYULISTIA
11252203137

Tanggal Sidang : 20 Juli 2017
Periode Wisuda : November 2017

Jurusan Teknik Industri
Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Jl. HR. Soebrantas KM. 15 No. 155 Pekanbaru

ABSTRAK

PT. Telkom Pekanbaru merupakan perusahaan BUMN yang menyediakan layanan jasa dan fasilitas telekomunikasi, salah satu produknya adalah indihome. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui teknik pemasaran yang sesuai dengan kondisi perusahaan serta menyusun prioritas alternatif pemasaran yang akan diterapkan. Metode ANP digunakan untuk menentukan bobot pada masing-masing kriteria dan subkriteria yang menjadi unsur penyusunan strategi *Marketing Mix*. Selanjutnya digunakan metode *Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS) untuk menentukan prioritas strategi bauran pemasaran pada produk Indihome. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa kriteria yang menjadi prioritas utama dalam penyusunan strategi pemasaran indihome adalah promosi dengan bobot 18,02%. Strategi pemasaran yang menjadi prioritas bagi perusahaan yaitu melakukan pemasaran melalui *sales people* dengan perolehan skor sebesar 0,8867.

Kata Kunci: *Analytical Network Process* (ANP), Indihome, *Marketing Mix* (7P), *Technique for Others Preference by Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS).

DECISION SELECTION OF THE BEST MARKETING STRATEGY IN INDIHOME PRODUCTS USING ANP AND TOPSIS METHOD (CASE STUDY: PT TELKOM PEKANBARU)

JESSY GUSTIYULISTIA
11252203137

Date of Final Exam : July 20th 2017
Period of Graduation Ceremony : November 2017

*Industrial Engineering Departement
Faculty of Science and Technology
State Islamic of Sultan Syarif Kasim Riau
Soebrantas Street KM. 15 No. 155 Pekanbaru*

ABSTRACT

PT. Telkom Pekanbaru is a state-owned company that provides telecommunication services and facilities, one of its products is indihome. This study aims to determine marketing techniques in accordance with the conditions of the company and set priority marketing alternatives that will be applied. ANP method is used to determine the weight of each criterion and subcriteria that become elements of preparation of Marketing Mix strategy. The next method is Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) to determine marketing mix strategy priority in Indihome product. The results of the research indicate that the criteria that become the main priority in the preparation of indihome marketing strategy is promotion with the weight of 18,02%. Marketing strategy is a priority for companies that do marketing through sales people with a score of 0,8867.

Keywords: *Analytical Network Process (ANP), Indihome, Marketing Mix (7P), Technique for Others Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS).*

UIN SUSKA RIAU