

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN MAKANAN RINGAN
DIMASA PANDEMI COVID-19 MENGGUNAKAN METODE
TOPSIS
(Studi Kasus : HOT PANGSIT NYONYOR)**

LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Pada Program Studi Teknik Industri

Oleh:

UMAR DAWAM SAPUTRA
11652101092



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
PEKANBARU
2021**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PERSETUJUAN

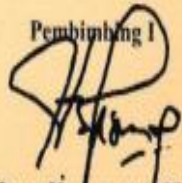
**PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN MAKANAN RINGAN DIMASA PANDEMI COVID-19
MENGUNAKAN METODE TOPSIS
(Studi Kasus : HOT PANGSIT NYONYOR)
TUGAS AKHIR**

oleh:

UMAR DAWAM SAPUTRA
11652101092

Telah diperiksa dan disetujui sebagai laporan Tugas Akhir
di Pekanbaru, pada tanggal 13 Juli 2021

Pembimbing I



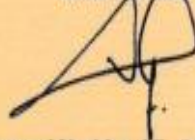
Ismu Kusumanto, ST, MT
NIP. 19730412 200710 1 002

Pembimbing II



Fitra Lestari Norhiza, ST., M. Eng., Ph.D
NIP. 19850616 201101 1 016

Ketua Jurusan



Fitra Lestari Norhiza, ST., M. Eng., Ph.D
NIP. 19850616 201101 1 016

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PENGESAHAN

**PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN MAKANAN RINGAN DIMASA PANDEMI COVID-19
MENGUNAKAN METODE TOPSIS
(Studi Kasus : HOT PANGSIT NYONYOR)**

TUGAS AKHIR

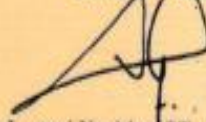
oleh:

UMAR DAWAM SAPUTRA
11652101092

Telah dipertahankan di depan sidang dewan penguji
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Teknik
Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
di Pekanbaru, pada tanggal 13 Juli 2021

Pekanbaru, 13 Juli 2021

Mengesahkan,
Ketua Jurusan



Fitra Lestari Norhiza, ST., M.Eng., Ph.D
NIP. 19850616 201101 1 016



DEWAN PENGUJI

Ketua : Suherman S.T., M.T

Sekretaris I : Ismu Kusumanto, ST, MT

Sekretaris II : Fitra Lestari Norhiza, ST, M. Eng., Ph.D

Anggota I : Nofirza, ST, M.Sc

Anggota II : Dr. Petir Papilo, ST, M.Sc



LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL

Tugas akhir yang tidak diterbitkan ini terdaftar dan tersedia di Perpustakaan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau adalah terbuka untuk umum dengan ketentuan bahwa hak cipta pada penulis. Referensi kepustakaan diperkenankan dicatat, tetapi pengutipan atau ringkasan hanya dapat dilakukan dengan izin penulis dan harus disertai dengan kebiasaan ilmiah untuk menyebutkan sumbernya.

Penggandaan atau penerbitan sebagian atau seluruh Tugas Akhir ini harus memperoleh izin dari Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Perpustakaan yang meminjamkan Tugas Akhir ini untuk anggotanya diharapkan untuk mengisi nama, tanda peminjaman dan tanggal pinjam.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan di dalam daftar pustaka.

Pekanbaru, Juni 2021

Yang membuat pernyataan,

UMAR DAWAM SAPUTRA
NIM. 11652101092

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan"

(Q.S Al-Insyirah ayat: 5-6)

Segala puji dan syukur ku persembahkan bagi sang penggenggam langit dan bumi, dengan Rahmaan Rahiim yang menghampar melebihi luasnya angkasa raya. Dzat yang menganugerahkan kedamaian bagi jiwa-jiwa yang senantiasa merindu akan kemaha besarannya

Lantunan sholawat beriring salam penggugah hati dan jiwa, menjadi persembahan penuh kerinduan pada sang revolusioner Islam, pembangun peradaban manusia yang beradab Muhammad Shallallahu 'Alaihi Wasallam.

Tetes peluh yang membasahi asa, ketakutan yang memberatkan langkah, tangis keputusasaan yang sulit dibendung, dan kekecewaan yang pernah menghiasi hari-hari kini menjadi tangisan penuh kesyukuran dan kebahagiaan yang tumpah dalam sujud panjang. Alhamdulillah maha besar Allah, sembah sujud sedalam qalbu hamba haturkanatas karunia dan rizki yang melimpah, kebutuhan yang tercukupi, dan kehidupan yang layak,

Ku persembahkan.....

Kepada kedua orang tuaku, Ayahku yang bernama H. Suroto (Alm) dan IbuKu yang bernama Hj Sugianti yang selalu ada untukku berbagi, mendengar segala keluh kesahku serta selalu mendoakan anakmu ini dalam meraih impian dan cita-cita serta mendapat RidhoNya...

Pekanbaru, Juni 2021

Umar Dawam Saputra

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRAK

Hot Pangsit Nyornyor merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang kuliner. Dimasa pandemi Covid- 19 membuat para pelaku usaha di bidang kuliner mengalami penurunan penjualan. Para penjual dituntut untuk berpikir lebih dalam bagaimana merencana kan strategi pemasaran di masa pandemi Covid 19. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan faktor yang berpengaruh terhadap usaha hot pangsit nyornyor dan merencanakan bagaimana strategi pemasarannya. Hasil dari penelitian ini adalah Strategi yang harus dilakukan oleh Hot Pangsit Nyornyor dalam meningkatkan loyalitas pelanggan dengan menggunakan metode TOPSIS adalah alternatif evaluasi harga memiliki total nilai 0,554. Alternatif membuat penawaran harga memiliki total nilai 0,603. Alternatif pemilihan lokasi memiliki total nilai 0,481. Kemudian alternatif penawaran promosi memiliki total nilai 0,358. Alternatif membuat penawaran harga memiliki total nilai lebih tinggi dari alternatif lainnya. Sehingga alternatif membuat penawaran harga adalah alternatif terpilih untuk meningkatkan loyalitas pelanggan.

Kata kunci : Kepuasan Pelanggan, Pemasaran, , TOPSIS

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ABSTRACT

Nyornyor Hot Pangsit is a business engaged in the culinary field. During the Covid-19 pandemic, business actors in the culinary field experienced a decline in sales. Sellers are required to think more deeply about how to plan marketing strategies during the Covid 19 pandemic. This study aims to determine the factors that influence the hot pangsit nyornyor business and plan how the marketing strategy will be. The results of this study are the strategy that must be carried out by Hot Pangsit Nyornyor in increasing customer loyalty by using the TOPSIS method is an alternative price evaluation that has a total value of 0.554. The alternative of making a price quote has a total value of 0.603. Alternative location selection has a total value of 0.481. Then the alternative promotional offers have a total value of 0.358. The alternative makes the price quote have a higher total value than the other alternatives. So that the alternative of making price offers is the chosen alternative to increase customer loyalty.

Keywords: Customer Satisfaction, Marketing, TOPSIS

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah Subhanahuwata'ala atas segala rahmat, karunia serta hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir dengan judul **“Perencanaan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Makanan Ringan Dimasa Pandemi COVID-19 Menggunakan Metode TOPSIS”** sesuai dengan waktu yang ditetapkan. Shalawat dan salam semoga terlimpah kepada Nabi Muhammad Shallallahu ‘Alaihi Wasallam.

Laporan ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana Teknik di Jurusan Teknik Industri Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Banyak sekali yang telah penulis peroleh berupa ilmu pengetahuan dan pengalaman selama menempuh pendidikan di Jurusan Teknik Industri.

Selanjutnya dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

- 1 Bapak Prof. Dr. Hairunas, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- 2 Bapak Dr. Drs. Ahmad Darmawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- 3 Bapak Dr. Fitra Lestari Norhiza, ST., M.Eng selaku Ketua Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- 4 Ibu Zarnelly., S.kom., M.S selaku Sekretaris Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Bapak Muhammad Isnaini Hadiyul Umam, ST., MT sebagai Koordinator Tugas Akhir Jurusan Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Bapak Ismu Kusumanto, ST, MT selaku dosen pembimbing I Tugas Akhir yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berguna saat penulis menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.

Bapak Dr. Fitra Lestari Norhiza, ST., M.Eng selaku dosen pembimbing II Tugas Akhir yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berguna saat penulis menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.

Ibu Nofirza ST, M.Sc dan Bapak DR. Petir Papilo ST, M.Sc selaku dosen penguji yang telah yang telah banyak membantu serta menyumbangkan ide-idenya guna untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini

9. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Teknik Industri UIN SUSKA RIAU, yang telah banyak memberikan ilmu dan diskusi-diskusi yang membangun selama proses menimba ilmu di bangku perkuliahan.
 10. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada adik saya Defi Indah Setianingsih, abang saya tercinta Nurul Choderi ST dan seluruh keluarga besar yang telah membantu mulai dari proses pendaftaran sehingga pendidikan S1 di Jurusan Teknik Industri Uin Suska Riau dapat terselesaikan.
 11. Keluarga besar Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yaitu ASIXTEEN 16, Teman angkatan Teknik industri (Woyo-woyo 16), KKN Desa Bukit Kemuning, Kakanda dan Ayunda Teknik Industri dan terkhusus para sahabat Yoga Gurtina Prasetyo, Andrian Saputra ST, Andika Ilham, Yanti Sofianti ST, Yoga Darmawan ST, dan Rangi Fidolia ST yang selalu memberikan dorongan semangat dan motivasi kepada penulis untuk dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini
- Yang terakhir tak lupa ucapan terimakasih kepada Nadia Novianti SE yang selalu mengingatkan peneliti untuk segera menghalalkan nya.

Tugas Akhir ini jauh dari kesempurnaan karena sejatinya kesempurnaan itu milik Allah Subhanahuwata'ala, untuk itu dengan segala kerendahan hati, segala saran serta kritik yang bersifat membangun sangat diharapkan untuk pembelajaran dimasa mendatang.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

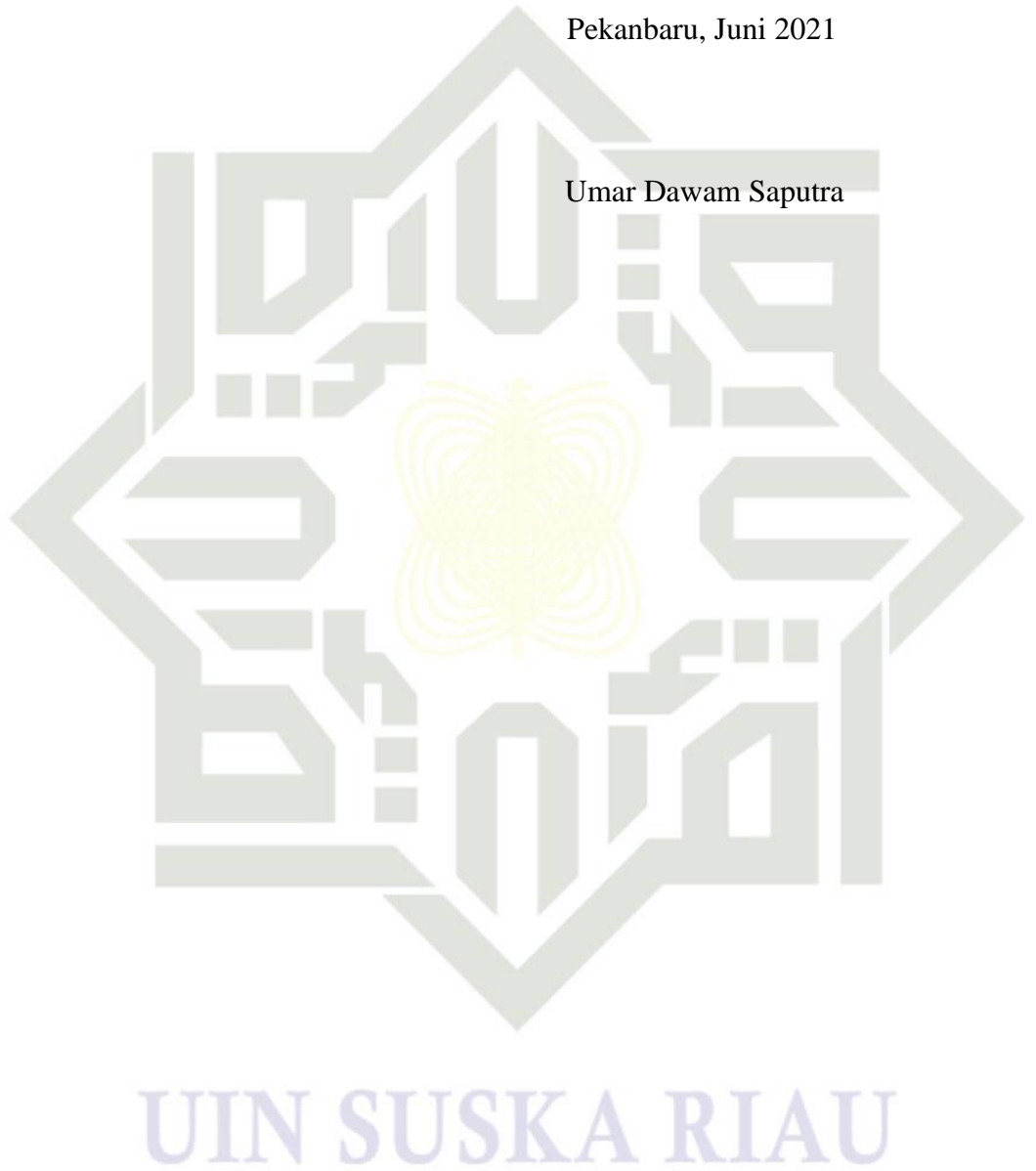
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Akhirnya, semoga Tugas Akhir ini dapat berguna dan memberikan hikmah dan ide bagi siapa saja yang membacanya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pekanbaru, Juni 2021

Umar Dawam Saputra



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL.....	iv
LEMBAR PERNYATAAN	v
LEMBAR PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR RUMUS	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
1 Latar Belakang	1
2 Rumusan Masalah	4
3 Tujuan Penelitian	4
4 Manfaat Penelitian.....	4
5 Batasan Masalah	5
6 Posisi Penelitian	5
7 Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
1 Pemasaran	8
2 Konsep Pemasaran.....	8
3 Manajemen Strategi.....	10

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

24	Manfaat Manajemen Strategi.....	10
25	Perencanaan	11
26	Kuesioner	11
27	Uji Validitas	12
28	Uji Realibilitas	13
29	Uji Regresi Linier Berganda.....	13
210	Uji Simultan (Uji F).....	14
211	Uji Parsial	14
212	TOPSIS (<i>Technique for Order Performance by Similarity to Ideal Solution</i>)	15
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		
3.1	Metodologi Penelitian	17
3.2	Studi Pendahuluan	18
3.3	Studi Literatur	18
3.4	Identifikasi Masalah.....	18
3.5	Rumusan Masalah	19
3.6	Tujuan Penelitian	19
3.7	Pengumpulan Data	19
3.8	Uji Validitas dan Reliabilitas.....	23
3.9	Pengolahan Data	24
3.10	Analisa	24
3.11	Kesimpulan dan Saran	24
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA		
4.1	Sejarah Singkat Perusahaan	25
4.2	Struktur Organisasi	25
4.3	Penentuan Jumlah Sampel	26
4.4	Demografi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	27
4.5	Demografi Responden Berdasarkan Usia	27
4.6	Pengolahan Data	28

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.6.1	Pengujian Kuesioner.....	28
4.6.2	Uji Regresi Linier Berganda.....	30
4.6.3	Uji Signifikasi Simultan (F).....	31
4.6.4	Uji Signifikan Parsial.....	32
4.7	Metode <i>Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution</i> (<i>Topsis</i>)	36
4.8	Membuat Matriks Keputusan yang Ternormalisasi.....	39
4.9	Menghitung Matriks yang Ternormalisasi Terbobot (Y)	40
4.10	Menentukan Solusi Ideal Positif (A+) dan Solusi Ideal Negatif (A-)..	41
4.11	Menghitung Jarak Solusi Ideal Positif (D+) dan Solusi Ideal Negatif (D-).....	42
4.12	Menghitung Nilai Preferensi Untuk Setiap Alternatif	43
 BAB V ANALISA		
5.1	Analisa Pengujian Kuesioner.....	45
5.2	Analisa Metode <i>Technique For Order Preference by Similarity to Ideal Solution</i> (TOPSIS)	46
 BAB VI PENUTUP		
	Kesimpulan	48
	Saran	48
 DAFTAR PUSTAKA		

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Outlet Hot Pangsit Nyornyo	2
2. Grafik Penjualan Hot Pangsit Nyornyor.....	3
3. <i>Flowchart</i> Metodologi Penelitian.....	17
4.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	25
4.2 Demografi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	27
4.3 Demografi Responden Berdasarkan Usia.....	28
4.4 <i>Output</i> SPSS Uji Reliabilitas.. ..	30
4.5 Hasil Uji Regresi Liner Berganda	30
4.6 Hasil Uji Signifikan Simultan (F).....	31
4.7 Uji Signifikan Parsial.....	33

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Data Penjualan Hot Pangsit Nyornyor Tahun 2019	2
1.2 Posisi Penelitian	5
1.3 Kuesioner	20
1.4 Bobot Preferensi Hot Pangsit Nyornyor	22
1.5 Demografi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	27
1.6 Demografi Responden Berdasarkan Usia	27
1.7 Uji Validitas Kuesioner	28
1.8 Rekapitulasi Data Responden Ahli.	37
1.9 Hasil Perhitungan Rata-Rata Matrik Penilaian Kriteria	39
1.10 Rekapitulasi Perhitungan Matriks Ternormalisasi	40
1.11 Usaha Hot Pangsit Nyornyor	40
1.12 Rekapitulasi Perhitungan Matriks Ternormalisasi Terbobot (Y)	41
1.13 Solusi Ideal Positif (A+) dan Solusi Ideal Negatif (A-)	41
1.14 Rekapitulasi Solusi Ideal Positif (A+) dan Solusi Ideal Negatif (A-)	42
1.15 Rekapitulasi Hasil Perhitungan Jarak Solusi Ideal Positif (D+)	42
1.16 Rekapitulasi Hasil Perhitungan Jarak Solusi Ideal Negatif (D-)	43
1.17 Rekapitulasi Hasil Nilai Preferensi	43
1.18 Urutan Rangking Alternatif	47

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR RUMUS

Rumus	Halaman
1. Uji Validitas	12
2. Uji Reliabilitas	13
3. Uji Regresi Linier Berganda.....	13
4. Uji Simultan (Uji F).....	14
5. Uji Parsial	14
6. Menentukan Normalisasi Matriks Keputusan	15
7. Menentukan Bobot Ternormalisasi Matriks Keputusan.....	15
8. Jarak Antara Alternatif dengan Solusi Ideal Positif	16
9. Jarak Antara Alternatif dengan Solusi Ideal Negatif.....	16
10. Nilai Preferensi Untuk Setiap Alternatif	16

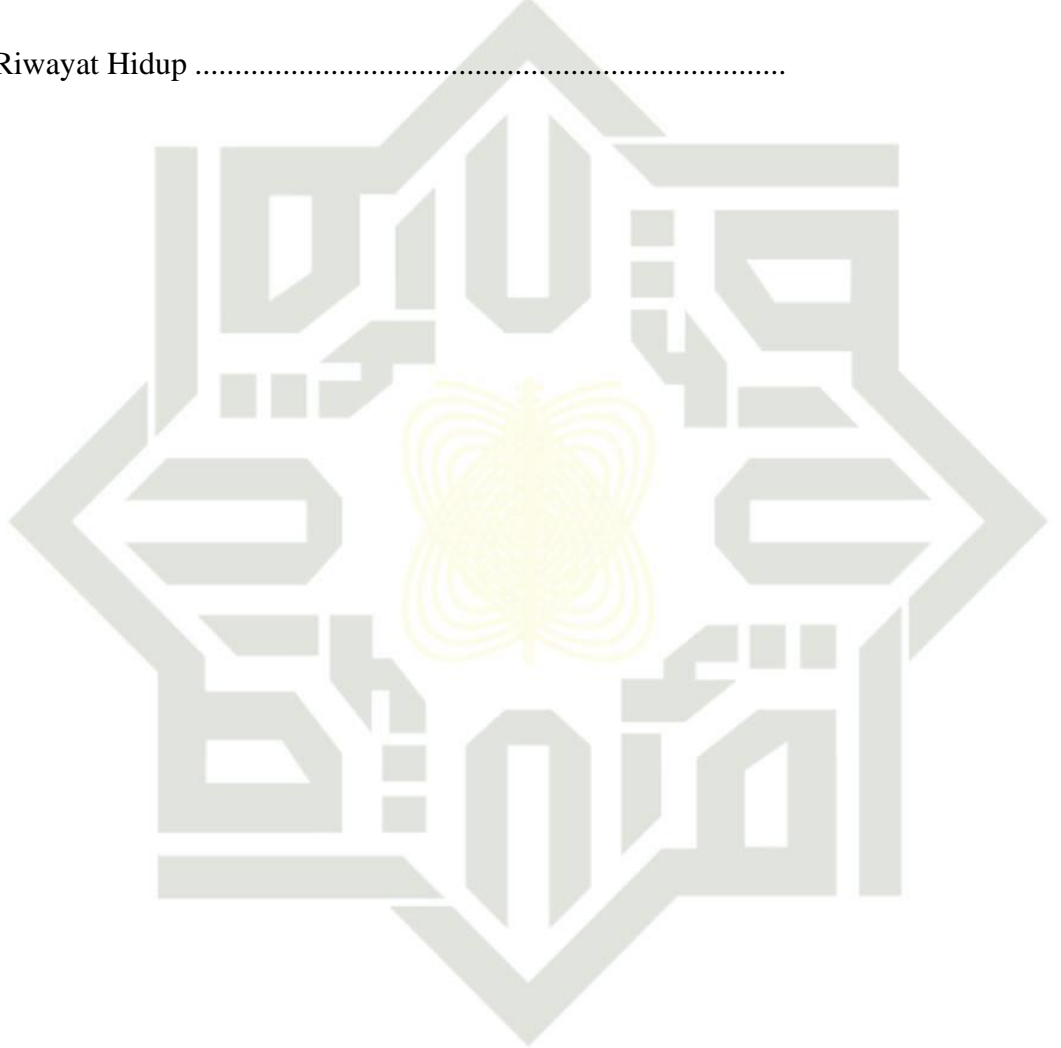
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN

- Kuesioner
- Dokumentasi.....
- Daftar Riwayat Hidup



UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi ini perkembangan teknologi semakin hari semakin meningkat. Peningkatan teknologi ini membuat pemilik usaha harus saling bersaing dalam mengembangkan bisnisnya. Banyak cara yang dilakukan oleh pemilik usaha dalam mengembangkan bisnisnya, salah satunya dengan meningkatkan penjualan. Meningkatkan penjualan dapat dilakukan dengan menerapkan strategi pemasaran.

Pemasaran memiliki peranan yang penting bagi pengusaha untuk mempertahankan usahanya (Abidin, dkk, 2017). Usaha tersebut dapat berupa proses perencanaan, perhitungan dan pertimbangan yang tepat sasaran. Pemasaran dapat mempengaruhi berbagai faktor dengan cara menawarkan produk yang berpengaruh pada faktor tersebut. Pemasaran juga memiliki tujuan membangun hubungan yang baik kepada konsumen dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen diperlukan strategi pemasaran.

Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terurai dibidang pemasaran. Untuk mendapatkan hasil yang optimal diperlukan strategi untuk menghadapi persaingan, strategi harga, strategi produk, strategi pelayanan dan sebagainya. Pemilik usaha diharuskan berpikir lebih keras dalam mempertahankan konsumen. Apalagi dalam situasi Covid-19 membuat pemilik usaha harus berpikir lebih keras agar tidak bangkrut. Salah satu metode yang digunakan dalam meningkatkan pemasaran adalah dengan menggunakan Metode TOPSIS.

Menurut Herdiyanti dan Widiyanti (2013) metode *Technique for Others Reference By Similarity to Ideal Solution* (TOPSIS) adalah metode dengan kategori *multi-criteria decision making* (MCDM) yaitu teknik pengambilan keputusan dari beberapa pilihan alternatif yang ada. Pada prinsipnya alternatif metode TOPSIS yang dipilih haruslah mempunyai jarak terdekat dari solusi ideal positif dan jarak yang jauh dari solusi ideal negatif dari sudut pandang geometris dengan menggunakan jarak *Eulidean* untuk menentukan kedekatan relatif dari suatu alternatif dengan solusi yang optimal.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hot Pangsit Nyornyor merupakan usaha yang dimiliki oleh Umar Dawam Saputra. Usaha Hot Pangsit Nyornyor berlokasi di jalan Garuda Sakti, KM 1 tepatnya di sebelah Central Panam Elektronik. Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2017. Sejak tahun 2017 usaha ini mengalami penjualan yang fluktuatif. Ditambah masa pandemi covid-19 membuat pemilik usaha kesulitan dalam mempertahankan usahanya. Bahkan efek pandemi covid-19 membuat usaha Hot Pangsit Nyornyor harus tutup sementara hingga pandemi telah selesai.



Gambar 1.1 Outlet Hot Pangsit Nyornyor
(Sumber: Hot Pangsit Nyornyor, 2020)

Penjualan Hot Pangsit Nyornyor sebelum dilanda pandemi dapat dilihat pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1 Data Penjualan Hot Pangsit Nyornyor Tahun 2019

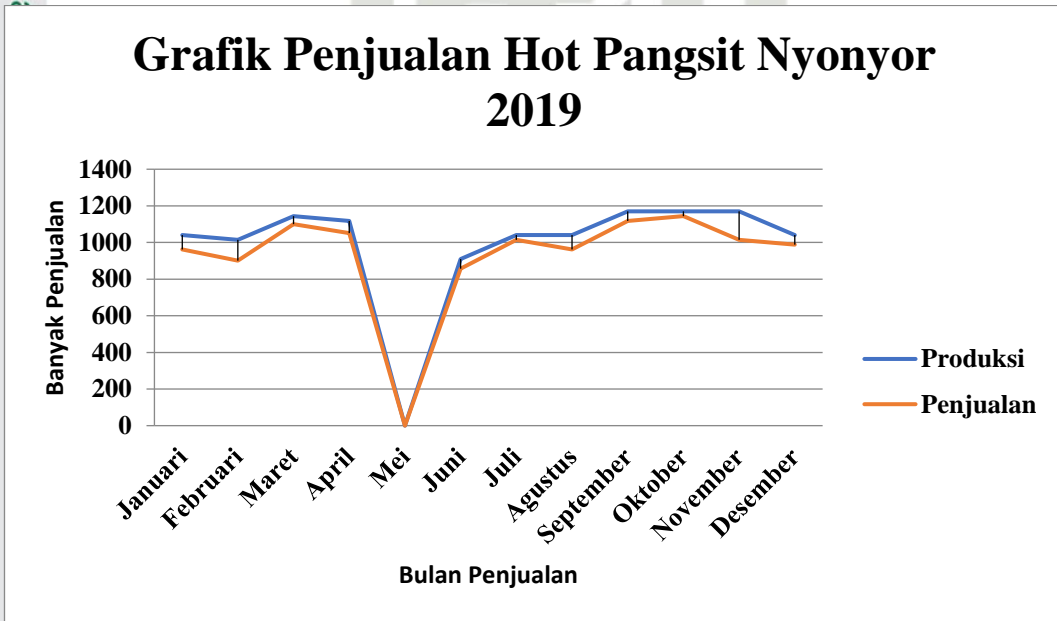
No.	Bulan	Produksi (Pcs)	Penjualan (Pcs)
1	Januari	1040	962
2	Februari	1014	900
3	Maret	1144	1100
4	April	1118	1052
5	Mei	-	-
6	Juni	910	858
7	Juli	1040	1014
8	Agustus	1040	962
9	September	1170	1118
10	Oktober	1170	1144

(Sumber: Hot Pangsit Nyornyor, 2019)

Tabel 1.1 Data Penjualan Hot Pangsit Nyonyor Tahun 2019 (Lanjutan)

No.	Bulan	Produksi (Pcs)	Penjualan (Pcs)
1	November	1170	1014
2	Desember	1040	988
	Total	11856	11112
	Rata-Rata (/Bulan)	988	926

(Sumber: Hot Pangsit Nyonyor, 2019)



Gambar 1.2 Grafik Penjualan Hot Pangsit Nyonyor 2019 (Sumber: Pengumpulan Data, 2020)

Tabel 1.1 menunjukkan jumlah rata-rata produksi Hot Pangsit Nyonyor adalah sebesar 988 pcs, sedangkan jumlah penjualan rata-rata Hot Pangsit Nyonyor pada tahun 2019 adalah sebesar 926 pcs. Penjualan Hot Pangsit Nyonyor setiap masih bersifat fluktuatif. Hal ini berpengaruh pada margin keuntungan. Penjualan pangsit Nyonyor sendiri target pasarnya sebagian besar adalah pelajar/mahasiswa. Sehingga ketika musim libur semester tiba akan berpengaruh pada penjualan Hot Pangsit Nyonyor. Seperti pada bulan Mei produksi terhenti karena libur Idul Fitri, kemudian pada bulan Juni Hot Pangsit Nyonyor kembali produksi, namun tidak sebanyak bulan sebelumnya dikarenakan musim libur semester. Untuk saat ini

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

strategi pemasaran yang digunakan pada UKM Hot Pangsit Nyonyor yaitu melalui beberapa cara seperti promosi di instagram, Whatsapp dan mulut ke mulut, namun strategi pemasaran yang saat ini digunakan masih belum efektif untuk mencapai hasil penjualan yang tinggi. Sehingga masih diperlukan metode ataupun cara-cara lain yang diharapkan dapat meningkatkan hasil penjualan. Salah satu strategi pemasaran yang dapat dilakukan untuk pemasaran Hot Pangsit Nyonyor adalah dengan menggunakan metode TOPSIS.

Berdasarkan penjelasan diatas peneliti akan melakukan penelitian tentang perencanaan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pangsit Nyonyor di Cabang Garuda Sakti dengan Menggunakan Metode Topsis”.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah Bagaimana Merancang Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pangsit Nyonyor di Cabang Garuda Sakti dengan Menggunakan Metode Topsis?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menentukan faktor yang berpengaruh terhadap usaha Hot Pangsit Nyonyor dengan menggunakan Uji T.

2. Untuk merencanakan strategi pemasaran usaha Hot Pangsit Nyonyor dengan menggunakan Metode TOPSIS.

Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bagi Peneliti

- a. Dapat menambah wawasan dan penerapan ilmu pengetahuan di bidang pemasaran
- b. Dapat mengetahui pengaplikasian metode Topsis

Bagi Pemilik Usaha

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Dapat menjadi masukan dalam melakukan perbaikan untuk meningkatkan pemasaran.
- b. Dapat mengetahui faktor-faktor yang diperlukan dalam meningkatkan pemasaran.

Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Pengumpulan data penelitian hanya di wilayah Garuda Sakti.

Peneliti hanya menggunakan data penjualan pada tahun 2019

Penelitian ini dilakukan pada Hot Pangsit Nyoronyor

1.6 Posisi Penelitian

Posisi penelitian dilakukan agar penelitian yang dilakukan terhindar dari penyimpangan dan penyalinan sehingga perlu ditampilkan posisi penelitian sebagai berikut:

Tabel 1.2 Posisi Penelitian

No.	Judul	Penulis	Metode	Hasil
1	Pemilihan Strategi Pemasaran dengan Metode SWOT dan TOPSIS	Muhammad Zainal Abidin, Ilyas Mas'udin dan Marsetia Utama (2017)	SWOT dan TOPSIS	Perusahaan Harus Memperluas Jaringan , Menjalin Kerjasama , Meningkatkan Pelayanan dan Memanfaatkan Kios
	Analisa Strategi Pemasaran pada PT. Koko Jaya Prima Makassar	Reny Maulida Rahmat (2016)	SWOT dan TOPSIS	PT. Koko Jaya Prima dapat Mengembangkan dealer dan bengkelnya dengan cara mengembangkan kemampuan Tenaga Pekerja Serta Memanfaatkan Promosi yang Lebih Baik
	Strategi Pemasaran Keripik Singkong IRT Cap Kelinci di Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang	Syahreza Yumanda (2016)	Analisa Swot	Kekuatan yang dapat di andalkan yaitu keunggulan produk dan sikap jujur kemudian ramah terhadap pelanggan.
	Sistem Pengambilan Keputusan Memilih Usaha Waralaba Makanan Menggunakan Metode TOPSIS	Meri Azmi(2017)	Analisa Swot dan TOPSIS	Mengembangkan kemampuan Tenaga Pekerja Serta Memanfaatkan Promosi yang Lebih Baik

Sumber: Pengumpulan Data, (2020)

Tabel 1.2 Posisi Penelitian (Lanjutan)

	Perencanaan Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Pangsit Nyornyor di Cabang Garuda Sakti dengan menggunakan Metode TOPSIS	Umar Dawam Saputra (2020)	TOPSIS	Untuk menentukan faktor yang berpengaruh terhadap usaha Hot Pangsit Nyornyor dengan menggunakan Uji T. Untuk merencanakan strategi pemasaran usaha Hot Pangsit Nyornyor dengan menggunakan Metode TOPSIS.
--	--	---------------------------	--------	--

(Sumber: Pengumpulan Data, 2020)

1.7 Sistematika Penulisan

Penggunaan sistematika dalam penulisan laporan penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Membahas tentang garis besar dari permasalahan yang akan diteliti. Pada pendahuluan terdapat latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada Bab ini berisikan teori-teori relevan yang digunakan sebagai pedoman dan dasar pemikiran dalam mencari dan pemecahan masalah kemudian menguraikan teori-teori yang mendukung permasalahan, sehingga peneliti memiliki dasar dalam melakukan penelitian dan dapat menyelesaikan masalah yang dibahas.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi penelitian berisikan tahap-tahapan yang akan dilakukan pada penelitian. Dimulai dari pendahuluan, studi literatur, identifikasi masalah, merumuskan masalah, pengumpulan, pengolahan data, analisa hasil, dan penutup.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab yang berisi mengenai pengumpulan dan pengolahan data yang berisikan profil perusahaan, data yang diperlukan untuk disesuaikan dengan metode yang digunakan.

BAB V ANALISA

Bab ini berisikan tentang analisa terhadap hasil pengolahan data dan kemudian diberikan usulan perbaikan yang akan dijelaskan dan dijabarkan lebih detail agar dapat memberikan solusi yang tepat.

BAB VI PENUTUP

Pada bab ini akan menyimpulkan inti dari hasil penelitian sesuai dengan tujuan pelaksanaan penelitian dan saran bagi peneliti dan perusahaan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi, dan manajerial. Akibat dari pengaruh berbagai faktor tersebut adalah masing-masing individual maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan nilai komoditas (Assauri, 2010). Secara sederhana, definisi pemasaran lebih diidentikkan dengan proses pengenalan produk kepada konsumen potensial.

Tujuan pemasaran adalah membangun hubungan jangka panjang yang saling memuaskan dengan pihak-pihak yang memiliki kepentingan utama pelanggan, pemasok, distributor yang dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Pemasaran adalah salah satu kegiatan yang sangat penting dalam dunia usaha. Pemasaran menjadi pendorong untuk meningkatkan penjualan sehingga tujuan dari perusahaan dapat tercapai.

2.2 Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran (*Marketing Concept*) berpandangan bahwa kunci untuk mewujudkan tujuan organisasi terletak pada kemampuan organisasi dalam menciptakan, memberikan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan kepada pasar yang lebih baik dibandingkan pesaing (Tjiptono, 2008). Pemasaran dibagi menjadi beberapa konsep inti, yaitu (Indrasari, 2019) :

Pasar sasaran dan segmentasi

Segmentasi pasar menjadi langkah awal yang diambil oleh para pemasar.

Pemasar mengidentifikasi dan membedakan kelompok-kelompok pembeli yang mungkin lebih menyukai berbagai produk dan bauran pemasaran.

Pemasaran dan prospek

Seorang pemasar dapat mencari tanggapan dari pihak lain yang lebih dikenal dengan istilah prospek. Jika dua pihak saling berusaha untuk

menjual sesuatu kepada yang lain, maka keduanya dikenal dengan istilah pemasar.

Kebutuhan, keinginan, dan permintaan

Pemasar harus berupaya untuk memahami kebutuhan, keinginan dan permintaan pasar sasaran. Kebutuhan menggambarkan tuntutan dasar manusia. Manusia membutuhkan makanan, udara, air, dan kebutuhan lainnya. Kebutuhan-kebutuhan menjadi keinginan bila diarahkan kepada sasaran yang spesifik dapat memenuhi kebutuhan.

Produk atau tawaran

Orang memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka dengan produk. Produk adalah setiap tawaran yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan.

5. Nilai dan kepuasan

Produk atau tawaran akan berhasil jika memberikan nilai dan kepuasan kepada pembeli sasaran. Nilai dapat didefinisikan sebagai risiko antara apa yang didapatkan dengan apa yang diberikan.

6. Pertukaran dan transaksi

Pertukaran hanyalah salah satu dari empat cara yang dapat dipakai seseorang untuk mendapatkan sebuah produk. Manusia dapat menghasilkan sendiri produk atau jasa.

Hubungan dan jaringan kerja

Pemasaran transaksi adalah bagian dari suatu gagasan yang lebih besar yang dikenal dengan istilah *relationship marketing*. *Relationship marketing* memiliki tujuan untuk membangun hubungan jangka panjang yang saling memuaskan dengan pihak-pihak terkait.

Saluran Pemasaran

Pemasaran menggunakan saluran komunikasi. Saluran komunikasi digunakan untuk menyerahkan dan menerima pesan dari pembeli.

Rantai pasok

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rantai pasok menggambarkan suatu saluran yang lebih panjang yang terentang dari bahan mentah, komponen-komponen, hingga produk-produk akhir yang akan ditawarkan kepada pembeli.

Persaingan

Persaingan mencakup semua tawaran dari pesaing serta barang pengganti yang aktual dan potensial yang mungkin dipertimbangkan oleh seorang pembeli.

2.3 Manajemen Strategi

Menurut Jauch dan Glueck (1997) dikutip oleh Bilung (2016) manajemen strategi merupakan sejumlah keputusan yang mengarah kepada penyusunan suatu strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan. manajemen strategi merupakan suatu metode dan perilaku eksekusi yang dihasilkan dari perpaduan dua unsur utama, yaitu sosiologi dan ekonomi. Pada hakikatnya manajemen strategi menghadapi berbagai tantangan baik dari internal maupun eksternal.

Pada tahapan awal berhadapan dengan tantangan internal perusahaan. Kemudian berhadapan dengan tantangan dari luar perusahaan. Masing-masing tantangan memiliki karakteristik yang berbeda dan sulit dihindarkan oleh pembuat keputusan.

2.4 Manfaat Manajemen Strategi

Menurut David (2009) dikutip oleh Bilung (2016) manfaat dari manajemen strategi adalah untuk membantu organisasi merumuskan strategi yang lebih sistematis dan logis. Pada hakikatnya manajemen strategi berfungsi sebagai instrumen yang membantu perusahaan menghadapi masa depan dengan pendekatan sistematis dan logis. Selain itu manajemen strategi berguna untuk pedoman dan langkah perusahaan sehingga arah yang menjadi tujuan menjadi lebih jelas dan terfokus.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.5 Perencanaan

Perencanaan adalah cara untuk memenangkan persaingan. Perencanaan selalu melekat pada kegiatan sehari-hari manusia. perencanaan telah berkembang sejak lama dan mengalami banyak perubahan seiring perkembangan waktu. Syarat-syarat yang harus ada pada perencanaan adalah sebagai berikut (Pardede, 2011):

- Merumuskan masalah
- Mengumpulkan Informasi
- Menetapkan alternatif
- Memilih keputusan perencanaan yang rasional.

Selain syarat-syarat diatas, perencanaan juga memiliki prinsip-prinsip sebagai berikut (Pardede, 2011):

1. Penentuan pilihan.
2. Penetapan pengalihan sumber daya.
3. Penetapan dan usaha pencapaian sasaran dan tujuan pembangunan.
4. Penetapan dan usaha pencapaian sasaran dan tujuan pembangunan.
5. Berpikir sistem, holistik, dan berkelanjutan.

2.6 Kuesioner

Kuesioner adalah sebuah alat pengumpulan data yang nantinya data tersebut akan diolah untuk menghasilkan informasi tertentu. Selain itu kuesioner merupakan alat pengumpulan data primer dengan metode survei untuk memperoleh opini responden. Kuesioner sebagai salah satu instrumen penelitian ilmiah banyak dipakai pada penelitian sosial, misalnya penelitian dibidang sumberdaya manusia, pemasaran serta penelitian tentang keperilakuan (*behavioral research*) yang menyangkut masalah dibidang akuntansi (*behavioral accounting*) serta keuangan (*behavioral finance*). Kuesioner dapat didistribusikan kepada responden dengan cara:

- langsung oleh Peneliti
- Dikirim lewat pos
- Dikirim lewat Komputer

Uji Validitas

Validitas instrumen dapat dibuktikan dengan beberapa bukti. Bukti-bukti tersebut antara lain secara konten, atau dikenal dengan validitas konten atau validitas isi, secara konstruk, atau dikenal dengan validitas konstruk, dan secara kriteria, atau dikenal dengan validitas kriteria. Validitas yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu instrumen pengukur (tes) dalam melakukan fungsiukurnya. Konsep validitas tes dapat dibedakan atas tiga macam, yaitu validitas isi, validitas konstruk, dan validitas kriteria. Suatu tes dikatakan memiliki validitas yang tinggi apabila alat tersebut menjalankan fungsi ukur secara tepat atau memberikan hasil ukur yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran tersebut. Artinya hasil ukur dari pengukuran tersebut merupakan besaran yang mencerminkan secara tepat fakta atau keadaan sesungguhnya dari apa yang diukur menyatakan bahwa validitas tes pada dasarnya menunjuk kepada derajat fungsi pengukurnya suatu tes, atau derajat kecermatan ukurnya sesuatu tes. Maksudnya adalah seberapa jauh suatu tes mampu mengungkapkan dengan tepat ciri atau keadaan yang sesungguhnya dari obyek ukur, akan tergantung dari tingkat validitastes yang bersangkutan. Uji validitas menggunakan rumus korelasi sebagai berikut(Yusup 2018):

$$r = \frac{n((\sum XY)-(\sum X)(\sum Y))}{\sqrt{(n\sum X^2-(\sum X)^2)(n\sum Y^2-(\sum Y)^2)}} \dots(2.1)$$

Keterangan :

- r : Koefisien Korelasi produk moment
- $\sum X$: Jumlah Skor dalam sebaran X
- $\sum Y$: Jumlah Skor dalam sebaran Y
- $\sum X^2$: Jumlah skor yang dikuadratkan dalam sebaran X
- $\sum Y^2$: Jumlah skor yang dikuadratkan dalam sebaran Y
- $\sum XY$: Jumlah hasil kali skor X dan Y yang berpasangan
- n : Jumlah Responden

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.8 Uji Reliabilitas

Reliabilitas berasal dari kata *reliability* berarti sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya. Suatu hasil pengukuran dapat dipercaya apabila dalam beberapa kali pelaksanaan pengukuran pada kelompok subyek yang sama, diperoleh hasil pengukuran yang relatif sama, selama aspek yang diukur dalam diri subyek memang belum berubah. Konsep reliabilitas dalam arti reliabilitas alat ukur berkaitan erat dengan masalah kekeliruan pengukuran. Kekeliruan pengukuran sendiri menunjukkan sejauh mana tidak konsistennya hasil pengukuran yang terjadi apabila dilakukan pengukuran ulang terhadap kelompok subyek yang sama. Sedangkan konsep reliabilitas dalam arti reliabilitas hasil ukur berkaitan erat dengan kekeliruan dalam pengambilan sampel yang mengacu pada tidak konsistennya hasil ukuran apabila pengukuran dilakukan ulang pada kelompok yang berbeda.

Jika kita menggunakan pengetasan sekali maka kesamaan atau kesetaraan tes yang digunakan merupakan syarat mutlak yang harus dipenuhi, karena kemantapan atau konsistensi tanggapan terhadap butir-butir yang akan diperiksa. Adapun perhitungan seara manual sebagai berikut (Yusup 2018):

$$r_{xy} = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma^2 b}{\sigma^2 - t} \right] \dots(2.2)$$

Keterangan:

- r_{xy} = realialibilitas instrument
- k = banyak butir pertanyaan
- $\sum \sigma^2 b$ = Jumlah varian butir
- $\sigma^2 - t$ = total variasi

2.9 Uji Regresi Linier Berganda

Uji regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh beberapa variabel independen terhadap variabel dependen. Model regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1.X_1 + \beta_2.X_2 + \beta_3.X_3 \dots(2.3)$$

Keterangan :

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- : *Return on Aset*
- : Konstanta
- : Koefisien regresi variabel independen

2.10 Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan digunakan untuk mengevaluasi pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat (Widarjono,2005). Uji simultan dilakukan secara bersamaan dengan analisis varians. Hipotesis uji simultan adalah sebagai berikut:

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0 \text{ (Model sesuai)}$$

$$H_1 : B_k \neq 0$$

Perhitungan untuk mendapatkan nilai F_{hitung} adalah sebagai berikut:

$$F_{hitung} = \frac{RKR}{RKG} \dots(2.4)$$

Keterangan

RKR : Rataan Kuadrat Regresi

RKG : Rataan Kuadrat Galat

Daerah kritis dalam pengujian hipotesis adalah sebagai berikut:

H_0 ditolak jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $P - Value < \alpha$

2.11 Uji Parsial

Uji parsial digunakan untuk mengetahui signifikansi parameter yang signifikan mempengaruhi variabel respon, dengan menggunakan statistik uji t, hipotesis yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$H_0 : B_k = 0 \text{ (Koefisien regresi ke- k tidak signifikan)}$$

$$H_1 : B_k \neq 0 \text{ (koefisien regresi ke-k signifikan)}$$

Statistik uji yang digunakan adalah nilai t_{hitung} . Perhitungan untuk mendapatkan nilai t_{hitung} adalah sebagai berikut:

$$t_{hitung} = \frac{B_k}{se(B_k)} \dots(2.5)$$

daerah kritis dalam pengujian adalah sebagai berikut:

H_0 ditolak jika $|t_{hit}| > t_{\alpha/2, n-k}$

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.12 TOPSIS (*Technique for Order Performance by Similarity to Ideal Solution*)

TOPSIS adalah metode dengan kategori *multi-criteria decision making* (MCDM) yaitu teknik pengambilan keputusan dari beberapa pilihan alternatif yang ada, khususnya MADC (*Multi Attribute Decision Making*) (Arifin, 2015). TOPSIS menggunakan alternatif yang terpilih harus dekat dengan solusi ideal positif, dan memiliki jarak terjauh dengan solusi ideal negatif (Nofriansyah, 2014). Kelebihan dalam menggunakan metode TOPSIS adalah sebagai berikut (Nofriansya, 2014) :

Metode yang mudah dipahami dan simple.

Mampu mengukur kinerja relatif.

Tahapan dalam menggunakan metode TOPSIS adalah sebagai berikut (Nofriansyah, 2014):

1. Membuat matriks keputusan yang ternormalisasi.
2. Membuat matriks keputusan ternormalisasi terbobot.
3. Menentukan matriks solusi ideal positif dan negatif.
4. Menentukan jarak matriks solusi ideal positif dan negatif.
5. Menentukan nilai preferensi pada setiap alternatif.

Langkah algoritma TOPSIS adalah sebagai berikut:

1. Menentukan normalisasi matriks keputusan

Rumus yang digunakan untuk menentukan normalisasi matriks keputusan adalah sebagai berikut:

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum x_{ij}^2}} \quad \dots(2.6)$$

Menentukan bobot ternormalisasi matriks keputusan nilai bobot ternormalisasi Y_{ij} sebagai berikut:

$$Y_{ij} = W_i \times R_{ij} \quad \dots(2.7)$$

Dimana :

Y_{ij} : matrik ternormalisasi terbobot

W_i : Vektor bobot

jarak antara alternatif A_i dengan solusi ideal positif dirumuskan sebagai berikut:

$$A^+ = (Y^{1+}, Y^{2+}, \dots, Y^{n+})$$

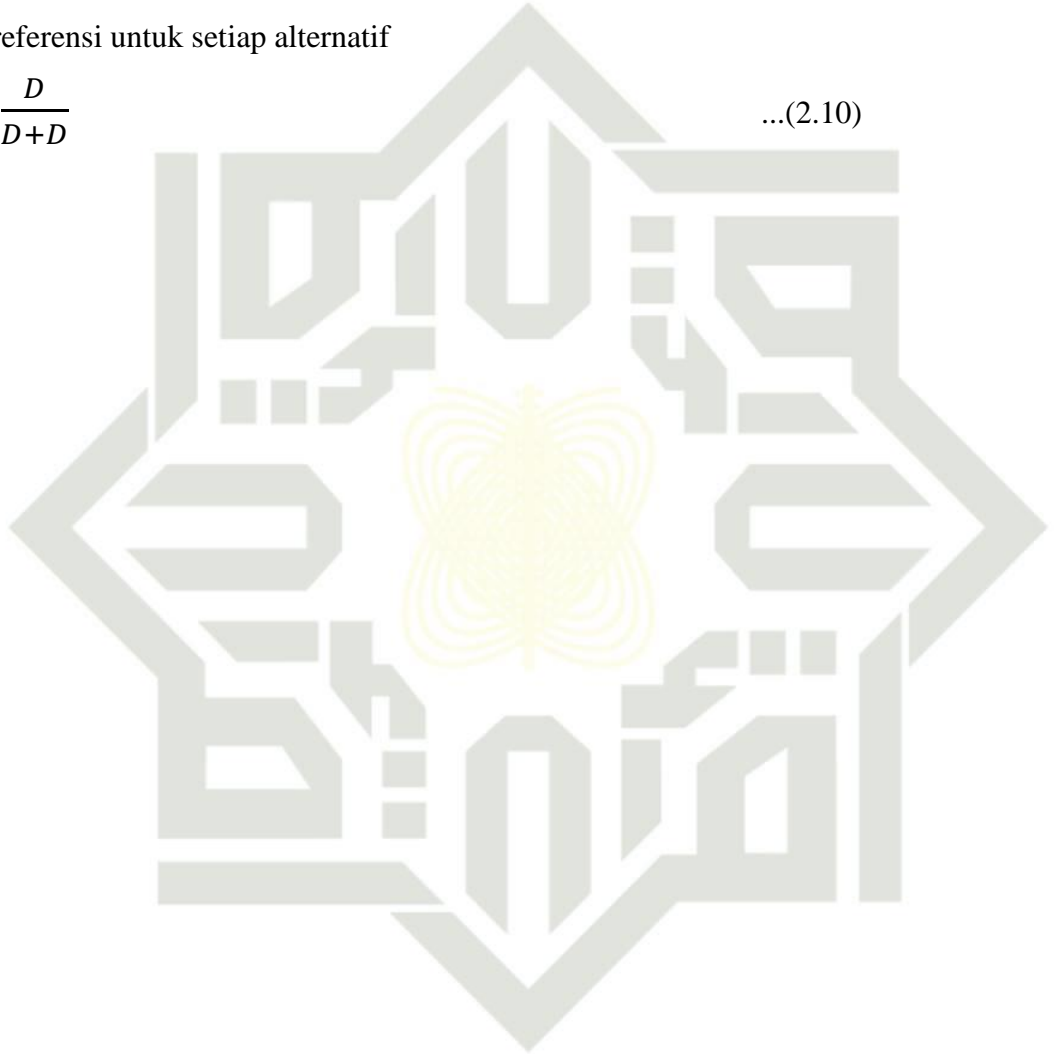
$$A^- = (Y^{1-}, Y^{2-}, \dots, Y^{n-}) \quad \dots(2.8)$$

Jarak antara alternatif A_i dengan solusi ideal negatif dirumuskan sebagai berikut:

$$D_i = \sqrt{\sum (Y_i - Y_{ij})^2} \quad \dots(2.9)$$

Nilai preferensi untuk setiap alternatif

$$V_i = \frac{D}{D+D} \quad \dots(2.10)$$



UIN SUSKA RIAU

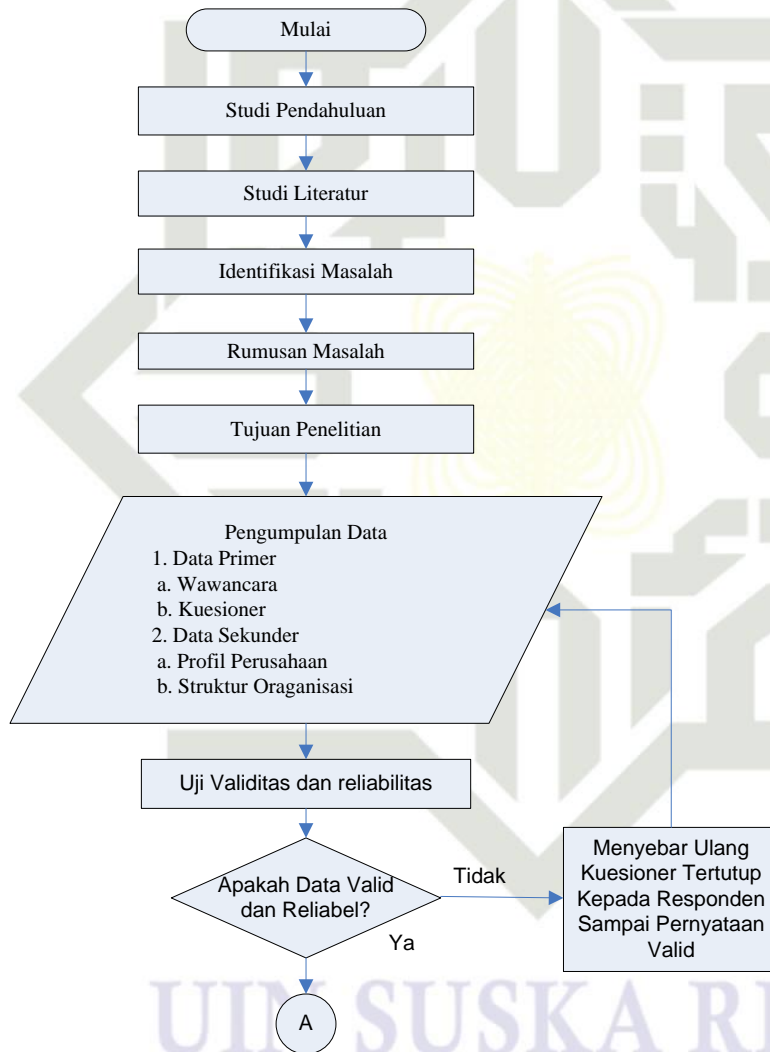
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian merupakan suatu langkah-langkah yang akan melewati dalam sebuah penelitian dalam mencari solusi terbaik. Berikut langkah-langkah metode penelitian yang dituangkan dalam *flowchart* berikut:

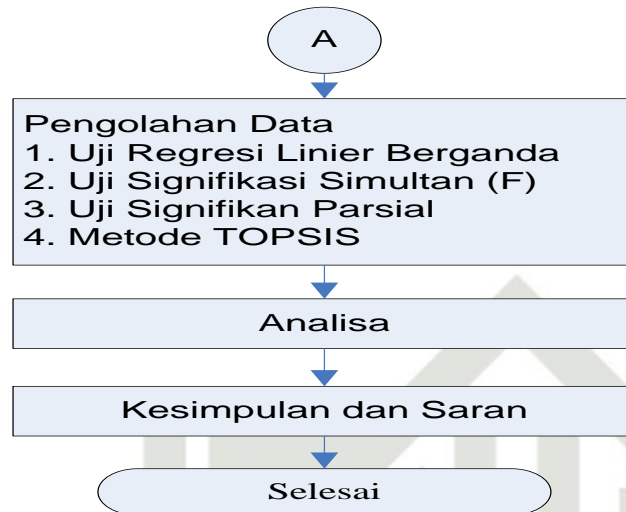


Gambar 3.1 *Flowchart* Metodologi Penelitian

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Gambar 3.2 *Flowchart* Metodologi Penelitian (Lanjutan)

3.2 Studi Pendahuluan

Studi pendahuluan berisikan tentang survei pendahuluan dan studi literatur yang menjadi latar belakang penelitian. Pada bagian ini memberikan gambaran mengenai topik penelitian yang dilakukan dengan menetapkan tujuan dan manfaat yang ingin dicapai dalam sebuah penelitian. Informasi yang didapatkan ketika melakukan studi pendahuluan sangat diperlukan dalam menentukan topik yang menjadi permasalahan. Studi pendahuluan dilakukan pada Hot Pangsit Nyornyor.

3.3 Studi Literatur

Studi literatur merupakan serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan metode pengumpulan data pustaka, membaca dan mencatat, serta pengelolaan bahan penelitian. Studi literatur didapatkan dengan mengumpulkan sejumlah buku-buku dan jurnal yang berhubungan dengan masalah penelitian seperti Pemasaran, Manajemen Strategi, dan Metode TOPSIS. Dengan adanya studi literatur yang luas, maka dapat mempermudah dalam memecahkan permasalahan yang ada.

3.4 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah perlu dilakukan dalam penelitian untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang akan dikemukakan. Identifikasi masalah

bertujuan supaya penelitian dapat lebih fokus dan terarah dalam proses pengerjaannya. Identifikasi masalah dirumuskan bersesuaian sebagaimana latar belakang masalah, berdasarkan fakta dan data riil yang ada di lapangan. Identifikasi masalah dilakukan untuk dapat mengetahui apakah permasalahan yang diperoleh dapat diangkat dan dibahas melalui penelitian yang dilakukan, sehingga permasalahan tersebut dapat diselesaikan dengan baik.

Identifikasi masalah didapatkan dari survei yang telah dilakukan, dan diperoleh permasalahan mengenai menurunnya pendapatan Hot Pangsit Nyornyor dikarenakan kurangnya pengetahuan pemilik usaha tentang strategi pemasaran yang baik. Selain itu tidak adanya inovasi yang dibuat oleh pemilik usaha sehingga membuat Hot Pangsit Nyornyor tutup untuk sementara waktu.

3.5 Rumusan Masalah

Rumusan masalah merupakan usaha untuk menyatakan secara tersurat suatu penjabaran dari identifikasi masalah. Perumusan masalah didapatkan dari identifikasi masalah yang telah ditentukan sehingga dapat memfokuskan terhadap titik permasalahan. Dengan adanya perumusan masalah maka masalah yang akan diidentifikasi dapat diteliti dengan baik.

3.6 Tujuan Penelitian

Menetapkan tujuan penelitian sangat diperlukan untuk menjawab permasalahan yang ada. Penetapan tujuan ini dilakukan agar penelitian terfokus pada tujuan yang diinginkan. Tujuan penelitian merupakan target yang ingin dicapai dalam upaya menjawab rumusan masalah yang sedang diteliti. Penetapan tujuan didapatkan agar penelitian lebih terfokus kepada tujuan yang ingin capai.

3.7 Pengumpulan Data

Pengumpulan data ialah data yang diperoleh dari pengamatan dari kondisi yang dikumpulkan. Sebuah penelitian biasanya sudah memiliki dugaan berdasarkan teori yang digunakan. Dugaan ini biasa dikenal dengan hipotesis. Untuk membuktikan hipotesis tersebut setiap penelitian membutuhkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pengumpulan data untuk diteliti secara mendalam. Pengumpulan data diperoleh dari hasil pengamatan dan wawancara langsung dengan pihak terkait yang berada di usaha Hot Pangsit Nyoronyor. Proses pengumpulan data dibagi menjadi dua metode yaitu sebagai berikut:

Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara, observasi dari peneliti ke tempat penelitian. Adapun data primer diperoleh dari:

a. Hasil Wawancara Kuesioner

Kuesioner berisikan tentang pertanyaan atau pernyataan dengan jawaban dengan hak menjawab sepenuhnya diberikan kepada konsumen. Berikut ini indikator yang digunakan pada kuesioner.

Nilai bobot dari setiap kriteria ditentukan dengan skala angka 1–5 berdasarkan tingkat kepentingan kriteria yang ada.

- Sangat Setuju (SS) = 5
- Setuju (S) = 4
- Cukup Setuju (CS) = 3
- Tidak Setuju (TS) = 2
- Sangat Tidak Setuju (STS) = 1

Tabel 3.1 Kuesioner

No.	Pernyataan untuk variabel Produk (X1)	SS	S	CS	TS	STS
	Produk Berkualitas					
	Hot Pangsit Nyoronyor memiliki rasa enak					
	Hot Pangsit Nyoronyor memiliki rasa pedas yang sesuai					
	Kemasan Hot Pangsit Nyoronyor menarik					
	Hot Pangsit Nyoronyor memiliki porsi yang banyak					
	Hot Pangsit Nyoronyor selalu ada					
	Hot Pangsit Nyoronyor berbeda dari pesaing					

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

	Hot Pangsit Nyoronyor tahan lama					
	Kemasan Hot Pangsit Nyoronyor ramah lingkungan					
No.	Pernyataan untuk variabel Harga (X2)	SS	S	CS	TS	STS
	Harga Hot Pangsit Nyoronyor terjangkau					
	Harga Hot Pangsit Nyoronyor sesuai dengan konsumen					
	Hot Pangsit Nyoronyor memberikan potongan harga					
	Harga Hot Pangsit Nyoronyor bersaing					
	Hot Pangsit Nyoronyor menyediakan promo pada hari jumat					
No.	Pernyataan pada variabel Promosi (X3)	SS	S	CS	TS	STS
1	Iklan Hot Pangsit Nyoronyor sangar inovatif					
2	Hot Pangsit Nyoronyor menggunakan alat bantu promosi yang menarik					
3	Promosi Hot Pangsit Nyoronyor menggunakan media cetak					
	Promo Hot Pangsit Nyoronyor sesuai dengan produk					
	Hot Pangsit Nyoronyor juga menyebarkan brosur					
	Informasi Hot Pangsit Nyoronyor menarik					
	Memiliki promo khusus					
	Melibatkan pihak ketiga dalam promosi Hot Pangsit Nyoronyor					
	Hot Pangsit Nyoronyor mengadakan promosi give away					
No.	Pernyataan untuk variabel Lokasi (X4)	SS	S	CS	TS	STS
	Hot Pangsit Nyoronyor mudah dijangkau					
	Hot Pangsit Nyoronyor berada di lokasi strategis					

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

	Memiliki akses lokasi yang baik					
	Dekat dengan fasilitas umum					
	Lalu lintas di Hot Pangsit Nyornyor tertib dan ramai					
No.	Pernyataan untuk variabel loyalitas pelanggan (Y)	SS	S	CS	TS	STS
	Saya selalu membeli produk Hot Pangsit Nyornyor jika ingin makanan pedas					
	Dimasa mendatang saya akan membeli produk Hot pangsit Nyornyor					
	Saya akan membeli Hot Pangsit Nyonyor meskipun mengalami kenaikan harga					
4	Saya menyukai pelayanan Hot Pangsit Nyornyor					
5	Saya selalu menggunakan pelayanan yang diberikan Hot Pangsit Nyornyor					
6	Saya sering berbagi informasi kepada konsumen lain tentang Hot Pangsit Nyornyor					
7	Saya selalu menyarankan Hot Pangsit Nyornyor kepada konsumen lain					
	Saya selalu memberikan masukan kepada Hot Pangsit Nyornyor					

(Sumber : Pengumpulan Data, 2020)

2.Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang didapatkan dari sumber data penelitian yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum. Data sekunder pada penelitian ini yaitu profil Hot Pangsit Nyornyor dan Struktur Hot Pangsit Nyornyor.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dilakukan untuk menentukan valid atau tidaknya data yang diperoleh untuk mengetahui ketepatan jawaban responden, sedangkan uji reliabilitas dilakukan untuk menentukan reliabel atau tidak dari data yang diperoleh. Apabila dalam melakukan perhitungan uji validitas dan uji reliabilitas di dapatkan hasil yang tidak valid dan tidak reliabel maka dilakukan pengulangan langkah dari penyebaran kuesioner tertutup dengan tujuan perhitungan uji validitas dan uji reliabilitas didapatkan hasil yang valid dan reliabel.

Pengolahan Data

Pengolahan Data yang dilakukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Menentukan Faktor yang berpengaruh terhadap strategi pemasaran Hot Pangsit Nyornyor.
- Langkah-langkah menggunakan Metode TOPSIS adalah sebagai berikut:
 - Membuat matriks keputusan ternormalisasi
 - Membuat matriks keputusan yang ternormalisasi terbobot
 - Menemukan matriks solusi ideal positif dan matriks solusi ideal negatif
 - Menentukan selisih antara nilai setiap alternatif matriks ideal positif dan matriks ideal negatif.
 - Memilih nilai preferensi untuk setiap alternatif

Analisa

Setelah melakukan pengolahan data maka selanjutnya hasil dari data yang sudah diolah tersebut dianalisa sehingga didapat data yang kemudian dapat digunakan sebagai dalam penyimpulan akhir permasalahan.

Kesimpulan dan Saran

Tahapan akhir dari penelitian ini berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan berisikan jawaban dari tujuan dilakukannya penelitian, dan saran berisikan masukan yang bersifat mendukung atau masukan yang baik terhadap penelitian selanjutnya.

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil pengolahan data, faktor- faktor yang mempengaruhi Hot Pangsit Nyornyor dalam meningkatkan loyalitas pelanggan adalah harga, tempat, dan promosi.
2. Strategi yang harus dilakukan oleh Hot Pangsit Nyornyor dalam meningkatkan loyalitas pelanggan adalah pemilik hot pangsit nyornyor dapat memberikan penawaran harga berupa memberikan diskon sebesar Rp 2.000,- dan memberikan bonus 1 Pcs Hot pangsit nyornyor pada setiap pembelian 5 Pcs Hot pangsit nyornyor. Kedua alternatif tersebut didapatkan dari perhitungan harga pokok produk (HPP). Dari kedua alternatif tersebut pemilik hot pangsit nyornyor tidak mengalami kerugian, karena alternatif tersebut dapat memberikan keuntungan kepada pemilik hot pangsit nyornyor. Selain itu adanya penawaran harga yang diberikan dapat menambah loyalitas pelanggan.

6.2 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis
Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat bermanfaat sebagai pengembangan dalam bidang manajemen pemasaran.
2. Bagi Usaha Hot Pangsit Nyornyor
Dengan adanya penelitian ini diharapkan usaha Hot Pangsit Nyornyor dapat mengaplikasikan hasil penelitian ini dalam meningkatkan loyalitas pelanggan.
3. Bagi Penelitian Selanjutnya
Penelitian ini dapat menjadi sumber ide dalam mengembangkan penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Afrillita. N, Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Sepeda Motor Pada Pt. Samekarindo Indah Di Samarinda. *Ejournal Administrasi Bisnis Mulawarman*. ISSN : 3265-4332, 2013.
Available:<http://ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id>. Diakses pada tanggal 05 Agustus 2017.

Assauri, dan Sofjan, *Manajemen Pemasaran*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta. 2015

Bilung, dan Septinor, Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Sepeda Motor Honda Pada CV. Semoga Jaya Di Area Muara Wahau Kabupaten Kutai Timur. *Ejournal Administrasi Bisnis Universitas Mulawarman*. Vol. 4, No 1, ISSN : 2355-5408, 2016.
Available:<http://ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id>. Diakses pada tanggal 05 Mei 2017.

Boediono, dan Wayan Koster. *Teori Dan Aplikasi Statistika Dan Probabilitas*. Remaja Rosdakarya, Bandung. 2001

David, dan Fred. R, *Manajemen Strategi : Konsep-konsep*. Edisi Sembilan. Salemba Empat, Jakarta. 2004

Gilbert. A dan Churchill. JR, *Dasar-dasar Riset Pemasaran*. Edisi Keempat. Halaman 306-309, 426-430. Penerbit Erlangga, Jakarta. 2001

Hermawan. dan Agus, *Komunikasi Pemasaran*. Erlangga, Jakarta. 2012

Janti. dan Suhar, Analisis Validitas Dan Reliabilitas Dengan Skala *Likert* Terhadap Pengembangan SI/TI Dalam Penentuan Pengambilan Keputusan Penerapan Strategic Planning Pada Industri Garmen. *Prosiding Seminar Nasional Aplikasi Sains & Teknologi (SNAST)*, ISSN: 1979-911X, 2014.
Available:<http://repository.akprind.ac.id>. Diakses pada tanggal 05 Mei 2017.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- Nofriansyah, Pemilihan Alternative Untuk Mendapatkan Waralaba Perusahaan. *Jurnal Psikologi Universitas Diponegoro* Vol. 3, No. 1, 2014. Available:<https://ejournal.undip.ac.id>. Diakses pada tanggal 08 September 2017.
- Pardede. P, P, *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*. Terbitan Ketujuh. Halaman 23-25, 33-34, Terbitan Mitra Wacana Media. 2011
- Rahmat. R, M, Analisis Strategi Pemasaran Pada Pt. Koko Jaya Prima Makasar. *Skripsi*. Universitas Hasanuddin. hal 29-35, 2012. Available:<https://ejournal.unhas.ac.id>. Diakses pada tanggal 26 Januari 2018
- Tjiptono. F, Chandra, G, dan Adriana. D, *Strategi Pemasaran*. Edisi Pertama, Penerbit CV. Andi Offset, Yogyakarta. 2008
- Umar. dan Husein, *Manajemen Stregeji in Action*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta. 2008

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.