

**PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK PERLUASAN
PASAR PRODUK GULA AREN DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS
SWOT DAN *ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS* (AHP)
(STUDI KASUS KTH MUSTIKA AREN PULAU BAWEAN)**

Nama Mahasiswa : Deva Pramesti Budi Utami
NIM : 2041910015
Pembimbing : Azmi Alvian Gabriel, S.TP., M.P., M.PM. MQM

ABSTRAK

Kelompok Tani Hutan (KTH) Mustika Aren yang berada di Desa Balikterus Kecamatan Sangkapura Pulau Bawean Kabupaten Gresik memiliki permasalahan dalam aspek pemasaran produk gula aren dikarenakan terbatasnya jaringan distribusi produk, terbatasnya akses informasi dalam memanfaatkan teknologi, identitas produk yang belum jelas, dan pemetaan segmentasi pasar yang belum dilakukan dengan baik. Kondisi ini berpengaruh terhadap terbatasnya akses pemasaran dan performansi penjualan dari produk gula aren yang dihasilkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengobservasi kondisi internal eksternal KTH Mustika Aren untuk merumuskan beberapa alternatif strategi pemasaran gula aren di KTH Mustika Aren dan menentukan prioritas strategi yang dapat diimplementasikan. Metode yang digunakan penelitian ini adalah analisis SWOT yang digunakan untuk mengobservasi kondisi internal dan eksternal UMKM sekaligus merumuskan beberapa alternatif strategi dan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) untuk menentukan prioritas strategi yang dapat diimplementasikan oleh KTH Mustika Aren. Responden pada penelitian ini berjumlah 3 orang yang merupakan *expert judgement*. Hasil dari penelitian ini pada kondisi internal dan eksternal yang telah didapatkan, posisi KTH Mustika Aren berada pada posisi Growth yang artinya KTH Mustika Aren berada pada industri yang berkembang yang dapat ditentukan dari segi pengembangan produk, penetrasi pasar, dan pengembangan strategi yang mendukung perkembangan KTH Mustika Aren dan hasil dari pengolahan data menggunakan metode AHP dihasilkan berupa upaya pengurusan legalitas perizinan untuk pemasaran produk secara luas yang bertujuan untuk meningkatkan performansi penjualan produk gula aren KTH Mustika Aren.

Kata Kunci : Analisis SWOT, *Analytical Hierarchy Process* (AHP), Pengembangan Strategi Pemasaran

**DEVELOPMENT OF MARKETING STRATEGIES FOR MARKET
EXPANSION OF PALM SUGAR PRODUCTS USING SWOT ANALYSIS
AND ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP)
(CASE STUDY OF KTH MUSTIKA AREN BAWEAN ISLAND)**

Name of Student : Deva Pramesti Budi Utami
Student Identity Number : 2041910008
Supervisor : Azmi Alvian Gabriel, S.TP., M.P., M.PM.

ABSTRACT

Kelompok Tani Hutan (KTH) Mustika Aren located in Balikpapan Village, Sangkapura District, Bawean Island, Gresik Regency has problems in the marketing aspect of palm sugar products due to limited product distribution networks, limited access to information in utilizing technology, unclear product identity, and market segmentation mapping. which has not been done properly. This condition affects the limited access to marketing and sales performance of the palm sugar products produced. This study aims to observe the external internal conditions of KTH Mustika Aren to formulate several alternative strategies for marketing palm sugar at KTH Mustika Aren and determine strategic priorities that can be implemented. The method used in this study is SWOT analysis which is used to observe the internal and external conditions of MSMEs as well as to formulate several alternative strategies and Analytical Hierarchy Process (AHP) methods to determine strategic priorities that can be implemented by KTH Mustika Aren. Respondents in this study amounted to 3 people who are expert judgment. The results of this study on the internal and external conditions that have been obtained, the position of KTH Mustika Aren is in a Growth position, which means that KTH Mustika Aren is in a growing industry which can be determined in terms of product development, market penetration, and development of strategies that support the development of KTH Mustika Sugar palm and the results of data processing using the AHP method are produced in the form of efforts to arrange licensing legality for product marketing broadly which aims to improve sales performance of KTH Mustika Aren palm sugar products.

Keywords : Analysis SWOT, Analytical Hierarchy Process (AHP), Development of Marketing Strategy

