

ABSTRAKSI

Putri Isnaini Nomor Induk Mahasiswa 152210051, Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta. Judul Strategi Fungsional Pemasaran Inovasi Produk *Line Follower* Pada PT Gagas Anagata Nusantara Menggunakan Metode SWOT dan *Analytic Network Process* (ANP). Dosen Pembimbing Dr. Saaptika Kancana S.S., M.Si.

Ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin berkembang dan berdampak pada beberapa sektor seperti pendidikan. Salah satu robotika pendidikan yang cukup digemari adalah *line follower*. PT Gagas Anagata Nusantara merupakan perusahaan yang mengembangkan produk untuk keperluan pendidikan, pelatihan dan perlombaan. Penelitian ini bertujuan untuk merekomendasikan alternatif strategi pemasaran yang sesuai untuk PT Gagas Anagata Nusantara menggunakan matriks SWOT dan *Analytic Network Process* (ANP).

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data dengan wawancara dan kuesioner. Jumlah informan sebanyak 8 (delapan) orang. Objek penelitian adalah PT Gagas Anagata Nusantara. Teknik analisis menggunakan matriks IFE dan EFE, tahap pencocokan menggunakan SWOT, dan tahap keputusan menggunakan *Analytic Network Process* (ANP).

Hasil penelitian ini menunjukkan posisi perusahaan pada diagram SWOT yang terletak pada kuadran I (satu) dengan strategi yang direkomendasikan adalah strategi agresif. Matriks SWOT menghasilkan 9 (sembilan) rekomendasi alternatif strategi yang terdiri dari 3 strategi SO (*Strengths – Opportunities*), 2 strategi WO (*Weaknesses – Opportunities*), 2 strategi ST (*Strengths– Threats*), dan 2 strategi WT (*Weaknesses – Threats*). Hasil dari *Analytic Network Process* (ANP) dengan menggunakan bantuan *Software Super Decision* versi 3.2.0 dan menghasilkan prioritas strategi mulai dari tertinggi hingga terendah. Strategi prioritas tertinggi yaitu strategi pengembangan produk dengan bobot normalitas limiting matrix sebesar 0,157844.

Kata Kunci: Manajemen Strategi, Strategi Pemasaran, Matriks SWOT, ANP.