

ABSTRAK

Peluang pasar barang-barang elektronik di era globalisasi saat ini sangat potensial dan terus berkembang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Peluang itu telah menimbulkan persaingan yang ketat antara perusahaan elektronik. Salah satu perusahaan pemasaran barang-barang elektronik di Yogyakarta yaitu Sugito Elektronik. Di cabang Sugito Elektronik Kedaton mengalami penurunan keuntungan sehingga diperlukan suatu strategi pemasaran dengan pendekatan Swot dan Ahp untuk meningkatkan profit.

Analisa SWOT digunakan untuk mengetahui kondisi perusahaan yang sesungguhnya, sedangkan strategi ini memiliki beberapa alternatif dan akan dipilih salah satu dengan AHP untuk dijadikan strategi prioritas yang akan dipilih untuk menentukan strategi pemasaran. Hasil pengolahan data SWOT dalam internal-eksternal matrik menunjukkan bahwa Sugito Elektronik berada pada sel V yang berarti mendukung strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal atau stabilitas (tidak ada perubahan terhadap laba) dan menurut matrik SWOT berada pada kuadran I yang berarti perusahaan dalam situasi yang menguntungkan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang cocok diterapkan adalah strategi stabilitas agresif yaitu memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang.

Hasil perhitungan metode AHP menunjukkan kriteria Meningkatkan Promosi Toko dan Produk merupakan kriteria yang sangat berpengaruh pada strategi pemasaran dengan nilai bobot sebesar 0,189. Hasil pemilihan alternatif menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang harus di prioritaskan dengan didukung hasil analisis SWOT adalah Meningkatkan Pelayanan Konsumen dengan nilai bobot 0,474. Strategi Meningkatkan Pelayanan terhadap Konsumen dengan cara mempertahankan kualitas pelayanan konsumen yang sudah baik, mempermudah garansi klaim kerusakan produk yang dibeli konsumen, produk yang dijual berkualitas baik, meningkatkan fasilitas kenyamanan pengunjung di toko, meningkatkan fasilitas instalasi produk dan meningkatkan fasilitas pengantaran produk.

Kata kunci: *SWOT, AHP, Strategi Meningkatkan Pelayanan.*

ABSTRACT

The market opportunities of electronic items in era of globalization nowadays is potential and continue to growing depends on the needs of society. Opportunities have led intense competition among electronics companies, especially for big electronic companies. One of the big companies marketing electronic goods in Yogyakarta is Sugito Electronics. Sugito have a branch Electronics at Kedaton which the profit is going decrease, therefore it needs marketing strategy with SWOT and AHP approaches to increase profits.

Then, four analyses used to determine the true condition of the company, while this strategy has several alternatives and with AHP to be a priority strategy was selected to determine the marketing strategy. The results of data processing SWOT within the internal-external matrix shows that Sugito Electronics is in cell V, which means supporting the strategy of concentration through horizontal integration or stability (no change to earnings) and according to the SWOT matrix is in quadrant I, that means the company in a favourable situation so it could take advantage of existing opportunities. The appropriate strategy adopted an aggressive stability strategy to maximize strengths and exploit opportunities.

The results of calculations indicate AHP Increase Stores and Product Promotions are criteria which greatly affect the marketing strategy with the weight value of 0.189. The election results show that the alternative marketing strategies should be prioritized and supported SWOT analysis is Improves Customer Service with weight value 0.474. Boosting Strategies Service to Consumers by maintaining the quality of customer service is good, makes it a warranty claim damages consumer products purchased, the products must be in good quality, improve the comfort of the customer facilities at the store, increasing product installation facilities and improve product delivery facilities.

Keywords: *SWOT, AHP, Strategy Improving Services.*