

## ABSTRAK

Nama : Rahmat Yasin  
NIM : 41619010022  
Program Studi : TEKNIK INDUSTRI  
Judul Laporan Skripsi : Penerapan Pendukung Keputusan Strategi Pemasaran Dengan Metode *Analitycal Hierarchy Process* (AHP) Dan *Technique For Order Of Prefence By Similarity To Ideal Solution* (TOPSIS) Di Kedai Kopi Canaleaf.  
Pembimbing : Dimas Novrisal, ST, MT

Pengambilan keputusan merupakan aktivitas yang vital dalam bisnis, Pengambilan keputusan bermaksud untuk menentukan alternatif terbaik dari sejumlah alternatif, kemudian suatu pembuatan keputusan harus dimulai dari dengan penentuan siapa saja yang akan melakukan menentukan keputusan, kriteria penilaian, tujuan yang ingin dicapai. Kedai kopi Canaleaf merupakan kedai kopi yang terletak di Kota Jakarta Barat, Jl. Raya Kebayoran lama, Sukabumi utara, Kedai kopi Canaleaf menjual beragam jenis minuman dari Kopi hingga non kopi, dan ada beberapa menu makanan. Pada kedai kopi Canalef terjadi penurunan penjualan karena banyak komoetitor yang bermunculan dan dalam penentuan strategi pemasaran yang kurang efektif. Tujuan penelitian ini adalah menerapkan sistem pengambilan keputusan dalam menentukan strategi pemasaran dengan pendekatan MCDM menggunakan metode AHP untuk menentukan bobot kriteria dan sub kriteria yang paling berkontribusi dan TOPSIS untuk membentuk prioritas strategi pemasaran yang akan diterapkan di Kedai kopi Canaleaf. Penelitian ini menggunakan 5 kriteria dan 14 sub kriteria dan untuk penentuan strategi pemasaran penelitian ini menggunakan pendekatan strategi pemasaran bauran (4P). Dari hasil pengolahan data menggunakan AHP sub kriteria proses pengembangan produk dan layanan baru yang efektif (SK 5.1) dengan bobot global 0,166.dan hasil pengolahan data dengan TOPSIS yaitu . Peringkat pertama dengan nilai preferensi paling tinggi yaitu strategi *Distribution* nilai preferensi 0,720.

**Kata Kunci : MCDM, AHP, TOPSIS, Strategi Pemasaran, Strategi Bauran (4P)**

## **ABSTRACT**

Name : Rahmat Yasin  
NIM : 41619010022  
Study Program : *Industrial Engineering*  
Title Thesis Report : *Application of Marketing Decision Support with Analytical Hierarchy Process (AHP) and Technique For Order Of Preference By Similarity To Ideal Solution (TOPSIS) Methods at Canaleaf Coffee Shop.*  
Counsellor : Dimas Novrisal, ST, MT

*Decision making is a vital activity in business, decision making intends to determine the best alternative from a number of alternatives, then a decision making must start from determining who will make the decision, assessment criteria, goals to be achieved. Canaleaf coffee shop is a coffee shop located in West Jakarta City, Jl. Raya Kebayoran lama, Sukabumi utara, Canaleaf coffee shop sells various types of drinks from coffee to non-coffee, and there are several food menus. At Canaleaf coffee shop there has been a decline in sales due to many competitors that have sprung up and in determining marketing strategies that are less effective. The purpose of this research is to implement a decision-making system in determining marketing strategies with an MCDM approach using the AHP method to determine the weight of the most contributing criteria and sub criteria and TOPSIS to prioritize marketing strategies to be implemented at Canaleaf coffee shop. This study uses 5 criteria and 14 sub criteria and for determining marketing strategies this study uses a marketing strategy mix approach (4P). From the results of data processing using AHP sub criteria for effective new product and service development processes (SK 5.1) with a global weight of 0.166. and the results of data processing with TOPSIS, namely. The first rank with the highest preference value is the Distribution strategy with a preference value of 0.720.*

**Keywords: MCDM, AHP, TOPSIS, Marketing Strategy, Mix Strategy (4P)**