

Abstraksi

Usaha untuk meningkatkan pemasaran dan memperbaiki posisi perusahaan dalam *market share* bisa dilakukan dalam banyak hal. Salah satunya dengan pendirian sub distributor. Sub distributor merupakan kepanjangan tangan perusahaan dalam usahanya memasarkan produk ke konsumen di daerah. Harapan yang timbul dengan adanya sub distributor di daerah adalah kemudahan dalam pemasaran dan pendistribusian di daerah sehingga usaha untuk memperluas *market coverage* lebih mudah.

Penentuan lokasi sub distributor terbaik dari wilayah pemasaran perusahaan Jamu Simona untuk wilayah Jawa Tengah dan Jawa Timur merupakan keputusan yang kompleks. Melibatkan banyak aspek kriteria dan sub-sub kriteria. Terdapat tujuh kriteria, dua puluh empat sub kriteria, dan empat alternatif lokasi yang saling terkait. *Analytical Hierarchy Process (AHP)* membantu memecahkan masalah tersebut dengan proses pengolahan yang sistematis dan holistik.

Semua kriteria, sub kriteria, dan alternatif lokasi saling diperbandingkan secara berpasangan sehingga tercipta matriks-matriks perbandingan berpasangan. Dari hasil matriks-matriks perbandingan tersebut diketahui alternatif lokasi yang mempunyai bobot prioritas terbesar, yang ada di dalam penelitian ini adalah Malang dengan bobot total 0.334.

Dengan adanya sub distributor baru, Malang, maka komposisi wilayah pemasaran akan berubah. Komposisi pendistribusian baru diperoleh dengan pengolahan data melalui metode transportasi.

Komposisi baru antar kota-kota pemasok produk dan kota-kota tujuan untuk wilayah pemasaran Jawa Tengah dan Jawa Timur, mampu menghemat biaya transportasi Rp.326.949,00 tiap bulan.