

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN.....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan masalah.....	5
1.3. Batasan Masalah.....	5
1.4. Tujuan penelitian.....	6
1.5. Manfaat penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Salak .....	7
2.2. Manajemen Rantai Pasok .....	9
2.3. Pemasaran.....	11
2.4. Strategi Pemasaran .....	12
2.5. <i>Segmentation, Targeting, dan Positioning</i> .....	13
2.6. Bauran Pemasaran .....	18
2.7. <i>Analytic Hierarchy Process</i> .....	21
2.8. Penelitian Sebelumnya Tentang Bauran Pemasaran dengan Menggunakan Metode <i>Analytic Hierarchy Process</i> untuk Pengambilan Keputusan .....	28
BAB III METODE PENELITIAN.....	33
3.1. Tempat dan waktu penelitian .....	33
3.2. Objek Penelitian .....	33
3.3. Pengumpulan data .....	33
3.4. Diagram alir penelitian.....	37
3.5. Tahapan penelitian .....	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....	45
4. 1. Gambaran Umum Salak Pondoh di Kabupaten Sleman.....	45
4. 2. Rantai Pasok Salak Pondoh di Kecamatan Turi.....	45
4. 3. Analisis <i>Segmentation, Targeting, dan Positioning</i> .....	59
4. 4. Analisis Strategi Pemasaran Rantai Pasok Salak Pondoh.....	74
4. 5. Rekomendasi Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan bagi Pelaku Rantai Pasok .....	84
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	93
DAFTAR PUSTAKA .....	94
LAMPIRAN.....	98