

ABSTRAK

IKM Sepatu Kulit merupakan industri kecil menengah yang bergerak dibidang Kerajinan. Sepatu menjadi produk yang sangat digemari di kalangan masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, setiap perusahaan sepatu bersaing menciptakan produk yang bermutu dan menarik konsumen sehingga banyaknya produk sepatu impor yang terus memasuki pasar dalam negeri menyebabkan persaingan yang semakin kompetitif.

Tujuan dari penelitian ini adalah melakukan analisa pendapatan home industri pada industri kecil menengah (IKM) sepatu kulit di kabupaten asahan dengan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* dimana dalam proses ini peneliti harus menentukan sub kriteria dan alternatif yang nantinya akan dibandingkan sehingga mendapatkan bobot prioritas dari alternatif , peneliti mengambil alternatif dari sektor sistemasi industri dimana bobot tertinggi yang didapatkan adalah sektor yang sangat mempengaruhi pendapatan home industri kecil menengah pada IKM Sepatu kulit di kabupaten asahan. Hasil analisis penelitian yang di lakukan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* dengan bantuan aplikasi *Expert Choice* dapat di simpulkan bahwa bobot tertinggi yaitu Marketing yang sangat mempengaruhi Pendapatan dengan presentase 33,8% dandengan alternatif tertinggi yaitu Peningkatan promosi dengan presentase 43,3% serta dengan nilai Consistency 0,01 yang dinyatakan valid. Marketing yang menjadi faktor utama dalam mempengaruhi pendapatan IKM sepatu Kulit di Kabupaten Asahan sangat dijadikan pembelajaran oleh pemilik IKM sepatu kulit , Oleh karena itu para pemilik IKM mulai akan mempelajari Proses Strategi Pemasaran ,Strategi Kompetisi Serta Agenda Promosi agar pendapatan bisa terus stabil.

Kata kunci : *Analytical Hierarchy Process* (AHP), Sektor Sistemasi Industri, Kriteria, Alternatif, Consistency.

ABSTRAK

IKM Leather Shoes is a small and medium industry that is engaged in handicrafts. Shoes are a very popular product among the people of Indonesia. Therefore, every shoe company competes to create quality products and attract consumers so that many imported shoe products continue to enter the domestic market causing increasingly competitive competition.

The purpose of this study is to analyze the income of the home industry in the small and medium industry (IKM) of leather shoes in Asahan district using the Analytical Hierarchy Process method where in this process the researcher must determine the sub-criteria and alternatives that will be compared so that they get the priority weight of the alternatives. Researchers take an alternative from the industrial system sector where the highest weight obtained is the sector that greatly affects the income of the small and medium home industry in the leather shoe IKM in Asahan Regency. The results of research analysis carried out using the Analytical Hierarchy Process method with the help of the Expert Choice application can be concluded that the highest alternative weight is Marketing which greatly affects Revenue with a percentage of 33,8% and the highest criteria is Increased promotion with a percentage of 3 43,3% and a value Consistency 0.01 which is declared valid. Marketing which is the main factor in influencing the income of the leather shoe IKM in Asahan Regency is very much used as a lesson by the leather shoe IKM owner. Therefore, the IKM owners will begin to study the Marketing Strategy Process, Competition Strategy and Promotion Agenda so that income can continue to be stable.

Key words : Analytical Hierarchy Process (AHP), Industrial Systemation Sector, Criteria, Alternative, Consistency.