

ABSTRAK

Dunkelblue *Apparel & Clothing* merupakan salah satu industri kecil menengah yang bergerak dibidang manufaktur yang memproduksi pakaian jadi, diantaranya adalah kaos, kemeja, jaket, celana dan *accessories*. Pada praktik usahanya, pengusaha mengalami permasalahan di bidang penjualan yaitu adanya berbagai pesaing yang telah lebih dulu ada dan sudah memiliki *branding name* yang telah dikenal di masyarakat luas. Sehingga menyebabkan terjadinya penurunan penjualan berkisar antara (rata-rata) 20% per bulan dari target penjualan. Penelitian ini akan dilakukan analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats* (SWOT) dan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) untuk membantu merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan. Dari hasil penelitian menggunakan metode AHP untuk mengetahui prioritas strategi, didapatkan bahwa alternatif strategi yang menduduki peringkat 1 dengan jumlah skor tertinggi yaitu 0,2300 adalah strategi menjadi sponsor acara atau event festival. Dengan nilai *Consistency Index* sebesar 0.062065 dan nilai *Consistency Ratio* sebesar ($CR = 0.0554 < 0.1$). Dimana artinya hirarki keputusan yang telah dibuat dinyatakan konsisten.

Kata kunci: Pemasaran, Penjualan, Prioritas, Strategi, *SWOT*, IFAS, EFAS, *Analytical Hierarchy Process* (AHP).