

ABSTRAK

Rahmawati Berkah Gusti Martino, Nomor Induk Mahasiswa 152170065, Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta. Judul penelitian ini adalah **“Perumusan Strategi Bersaing Pada Perusahaan Tas Rajut Nayla Craft di Kulon Progo Menggunakan Model Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).”** Dosen Pembimbing satu (1) Humam Santoso Utomo, Dosen Pembimbing dua (2) Sadeli.

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui strategi yang tepat bagi perusahaan tas rajut Nayla Craft guna dapat memenangkan persaingan, sehingga dapat mempertahankan eksistensinya. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan objek analisis penelitian adalah perusahaan tas rajut Nayla Craft. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari wawancara dengan informan dan penyebaran kuesioner kepada 15 responden karyawan perusahaan Nayla Craft. Data tersebut dinyatakan valid dan kredibel berdasarkan hasil uji triangulasi teknik pengumpulan data dan triangulasi sumber. Kemudian data tersebut dianalisis menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*.

Hasil analisis matriks QSPM menunjukkan bahwa strategi menambah *reseller* untuk menjalin kerjasama pemasaran produk menjadi strategi prioritas bagi perusahaan Nayla Craft karena memiliki nilai TAS (*Total Attractiveness Score*) yang terbesar dibandingkan strategi yang lainnya yaitu strategi memanfaatkan kemajuan teknologi untuk meningkatkan citra perusahaan di dunia maya, strategi meningkatkan serta memelihara kualitas produk dan citra perusahaan, dan strategi menjalin hubungan baik dengan pelanggan untuk mendapatkan loyalitas pelanggan

Berdasarkan hasil analisis, perusahaan Nayla Craft dapat menerapkan strategi menambah *reseller* untuk menjalin kerjasama pemasaran produk dengan open *reseller* bagi masyarakat luas. Untuk mendukung strategi tersebut perusahaan Nayla Craft dapat menyediakan materi bagi para *reseller* untuk promosi dan memberikan *reward* bagi *reseller* yang melakukan penjualan terbanyak.

Kata Kunci: Perumusan Strategi, Strategi Bersaing, SWOT, QSPM