

CITRA LUTFI OCTAVIANDA. 2025. Analisis Strategi Pengembangan Usaha pada UMKM Arenam Di Kabupaten Bantul. Dibimbing oleh Antik Suprihanti.

ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk 1) menganalisis faktor internal dan eksternal yang terdapat pada UMKM Arenam 2) menganalisis alternatif-alternatif strategi untuk pengembangan usaha pada UMKM Arenam 3) menganalisis strategi terbaik untuk pengembangan usaha pada UMKM Arenam. Metode penelitian menggunakan deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus dan pengambilan data responden secara *purposive*. Teknik analisis data dengan menggunakan matriks IFE, EFE, IE, SWOT dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) faktor internal UMKM Arenam kekuatan utama adalah memiliki legalitas usaha PIRT, BPOM, Hak Kekayaan Intelektual (HKI) dan bersertifikat halal, dan kelemahan utama adalah skala produksi masih kecil. Faktor eksternal peluang utama adanya kebijakan pemerintah yang mendukung UMKM, dan ancaman utama adalah kurangnya kesadaran konsumen tentang Mocaf. 2) alternatif-alternatif strategi UMKM Arenam meliputi strategi memanfaatkan *feedback* konsumen ke dalam evaluasi mutu produksi secara berkala untuk perbaikan kualitas produk, strategi mempertahankan dan meningkatkan standar kualitas produksi untuk meningkatkan daya saing; serta strategi mengembangkan varian produk olahan mocaf yang lebih inovatif dan bernilai tambah sesuai tren makanan sehat. 3) keputusan strategi pengembangan usaha terbaik yaitu strategi mempertahankan dan meningkatkan standar kualitas produksi untuk meningkatkan daya saing.

Kata kunci: UMKM, Mocaf, Strategi Pengembangan Usaha, SWOT, QSPM

CITRA LUTFI OCTAVIANDA. 2025. *Analysis of Business Development Strategy in UMKM Arenam in Bantul Regency. Supervised by Antik Suprihanti.*

ABSTRACT

The study aimed to: 1) analyze the internal and external factors of UMKM Arenam, 2) analyze alternative strategies for business development at UMKM Arenam, and 3) analyze the best strategy for the business development of UMKM Arenam. The research used a quantitative descriptive method with a case study approach, and respondents were selected through purposive sampling. Data analysis techniques employed the IFE, EFE, IE, SWOT, and QSPM matrices. The results showed that: 1) The internal factor with the greatest strength was the ownership of business legality such as PIRT, BPOM, Intellectual Property Rights (IPR), and halal certification. The main weakness was the small scale of production. The external factor with the greatest opportunity was the existence of government policies that supported UMKM, while the main threat was the lack of consumer awareness about Mocaf. 2) The alternative strategies for UMKM Arenam included: utilizing customer feedback in regular quality evaluations for product improvement, maintaining and improving production quality standards to enhance competitiveness, and developing more innovative and value-added Mocaf-based product variants in line with healthy food trends. 3) The best strategy decision for business development was to maintain and improve production quality standards to enhance competitiveness

Keywords: *UMKM, Mocaf, Business Development Strategy, SWOT, QSPM*