

Fanisa Rahma Salsabila. 2025. Strategi Pengembangan Usaha Olahan Kurma pada UMKM Barak Patndolu Kapanewon Depok Kabupaten Sleman. Dibimbing oleh Antik Suprihanti

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang dimiliki UMKM Barak Patndolu, (2) menganalisis alternatif-alternatif strategi pengembangan usaha olahan kurma UMKM Barak Patndolu, (3) menganalisis strategi terbaik dalam mengembangkan usaha olahan kurma UMKM Barak Patndolu. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Teknik penentuan responden menggunakan teknik *purposive*. Metode pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, *Focus Group Discussion* (FGD), kuesioner, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan matriks IFE, EFE, IE, analisis SWOT, dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) kekuatan utama yaitu memiliki perizinan NIB, P-IRT, bersertifikasi Halal, HAKI dan stok produk selalu tersedia, sedangkan kelemahan utama yaitu daya tahan produk lebih singkat dibandingkan kompetitor. Peluang utama yaitu kebijakan pemerintah yang mendukung UMKM dan kemudahan akses internet, sedangkan ancaman utama yaitu harga bahan baku yang semakin meningkat. (2) Alternatif -alternatif strategi pengembangan UMKM Barak Patndolu yaitu mengoptimalkan pemasaran digital dan menawarkan paket produk dengan kemasan variatif; memanfaatkan bantuan pemerintah untuk menciptakan inovasi dan meningkatkan kualitas produk; serta meningkatkan kerjasama dengan mitra prospektif dan memperkuat sistem *reseller* untuk memperluas pasar (3) Strategi terbaik bagi pengembangan usaha olahan kurma UMKM Barak Patndolu adalah meningkatkan kerjasama dengan mitra prospektif dan memperkuat sistem *reseller* untuk memperluas pasar.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pengembangan, UMKM, Usaha Olahan Kurma, QSPM.

Fanisa Rahma Salsabila. 2025. *Development Strategy of Dates Processing Businesses at Barak Patndolu MSME in Depok Sleman Regency. Supervised by Antik Suprihanti.*

ABSTRACT

This study aims to (1) identify the internal and external factors possessed by Barak Patndolu MSME; (2) analyze alternative strategies for developing Barak Patndolu MSME date processing business, and (3) analyze the best strategy for developing Barak Patndolu MSME date processing business. This study employs a quantitative descriptive approach with a case study research design. Respondents were selected using a purposive sampling technique. Data collection methods include observation, interviews, Focus Group Discussions (FGD), questionnaires, and documentation. The data analysis techniques used include IFE, EFE, IE matrices, SWOT analysis, and QSPM. The research results showed that (1) the main strengths were having NIB, P-IRT, Halal certification, intellectual property rights (IPR), and product stock available. The main weaknesses is product durability shorter than competitors. The main opportunities were government policies supporting MSMEs and easy internet access. The main threats is the increasing cost of raw materials. (2) The alternative strategies for developing Barak Patndolu MSME were: optimizing digital marketing and offering product packages with varied packaging, utilizing government assistance to create innovation and improve product quality, and enhancing collaborations with prospective partners and strengthening the reseller system to expand the market. (3) The best strategy for developing the Barak Patndolu date processing business is enhancing collaborations with prospective partners and strengthening the reseller system to expand the market.

Keywords: Dates Processing Businesses, Development Strategy, MSME, SWOT Analysis, QSPM.