

ABSTRAK

Ugidambani, Chintiya Renanta. 2025. “Analisis Strategi Pengembangan Usaha (Studi Kasus UD. Pia Manalagi Kota Probolinggo)”. Skripsi. Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Panca Marga Probolinggo. Dibawah bimbingan Bapak Tedy Herlambang, S.P., M.M, sebagai Dosen Pembimbing Utama dan Ibu Novita Lidyana, S.P., M.M.A, sebagai Dosen Pembimbing Anggota.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan faktor eksternal yang berdampak pada UD. Pia Manalagi, dan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha pada UD. Pia Manalagi dengan metode SWOT dan matriks QSPM. Metode yang digunakan pada penelitian yaitu analisis matriks SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Treat*) dan analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Berdasarkan hasil dan pembahasan tentang analisis strategi pengembangan usaha (studi kasus UD. Pia Manalagi Kota Probolinggo) dapat diambil kesimpulan bahwa 1) faktor internal yang berdampak pada UD. Pia Manalagi yaitu kualitas produk dan pelayanan konsumen, harga jual produk yang ditawarkan, variasi produk yang ditawarkan, manajemen persediaan bahan baku, system permodalan dan pembukuan keuangan, fasilitas penanganan limbah, kualitas SDM yang dimiliki, lokasi perusahaan, pembuatan rencana rancangan perusahaan, dan teknologi produksi yang digunakan. Faktor eksternal yang berdampak pada UD. Pia Manalagi yaitu pemasok terhadap bahan untuk produksi, dukungan pelatihan dan pengembangan UMKM dari Pemerintah, tingkat pendapatan masyarakat, kualitas bahan baku yang diperoleh, kemajuan teknologi komunikasi dan informasi, gaya hidup masyarakat yang semakin menginginkan produk herbal/produk yang sehat, pesaing produk sejenis, daya beli masyarakat, kenaikan harga bahan pokok dan BBM, dan pendatang baru produk sejenis. 2) Analisis matriks SWOT pada UD. Pia Manalagi menghasilkan delapan alternatif strategi yang dapat diterapkan pada perusahaan. Hasil analisis matriks QSPM menghasilkan dua strategi prioritas yang akan digunakan, yaitu: mempertahankan kualitas produk dan pelayanan konsumen (SO1), dan memperluas kerja sama dengan mitra dan reseller (ST1). Saran yang dapat diberikan kepada UD. Pia Manalagi adalah mempertahankan kualitas produk dan menerapkan inovasi sesuai dengan perkembangan terbaru, mencari investor atau rekan bisnis untuk meningkatkan modal dan memperluas jangkauan pasar, meningkatkan manajemen dan memperbaiki sumber daya manusia yang ada dengan merekrut tenaga profesional maupun memberikan pelatihan terhadap karyawannya, dan dapat merealisasikan dua strategi prioritas yang menjadi rekomendasi untuk diterapkan ke dalam UD. Pia Manalagi untuk menghadapi pesaing UMKM lainnya.

Kata Kunci: *UMKM, UD. Pia Manalagi, Strategi Pengembangan Usaha, IFE, EFE, SWOT, QSPM, Kota Probolinggo.*