



Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix Pada UMKM Mokey

TUGAS AKHIR

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Teknik,
Pada Program Studi Teknik Industri Fakultas Sains dan Teknologi*

Disusun Oleh:

WINNIE SANDRA
NIM: 12050220418



**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2024**

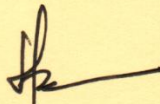
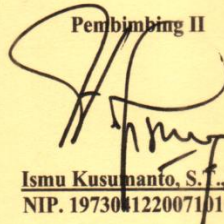
- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PERSETUJUAN JURUSAN**Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode
Quantitative Strategic Planning Matrix Pada UMKM Mokey****TUGAS AKHIR**

Oleh:

WINNIE SANDRA
12050220418Telah Diperiksa dan Disetujui Sebagai Tugas Akhir
pada Tanggal 19 Desember 2024**Pembimbing 1**
Suherman, S.T., M.T.
NIP. 198403012023211013**Pembimbing II**
Ismu Kusumanto, S.T., M.T.
NIP. 197304122007101002Mengetahui,
Ketua Program Studi Teknik Industri
Fakultas Sains dan Teknologi
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Misra Hartati, S.T., M.T.
NIP. 19820527015032002



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

LEMBAR PENGESAHAN

**Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode
Quantitative Strategic Planning Matrix Pada UMKM Mokey**

TUGAS AKHIR

Oleh:

WINNIE SANDRA
12050220418

Telah dipertahankan di Depan Sidang Dewan Penguji
sebagai salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Sayarif Kasim Riau
di Pekanbaru, pada Tanggal 19 Desember 2024

pekanbaru, 19 Desember 2024
Mengesahkan

Ketua Program Studi

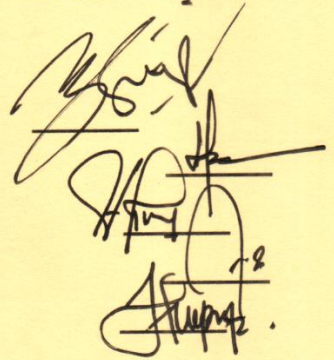


Dr. Hartono, M.Pd.
NIP. 196203011992031003

Misra Hartati, S.T., M.T.
NIP. 19820527015032002

DEWAN PENGUJI :

- Ketua : Muhammad Nur, S.T., M.Si.**
Sekretaris I : Suherman, S.T., M.T.
Sekretaris II : Ismu Kusumanto, S.T, M.T.
Anggota I : Nofirza, S.T., M.Sc.
Anggota II : Harpito, S.T., M.T.



LEMBAR HAK ATAS KEKAYAAN INTELEKTUAL

Tugas Akhir yang tidak diterbitkan ini terdaftar dan tersedia di Perpustakaan Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau adalah terbuka untuk umum dengan ketentuan bahwa hak cipta pada penulis. Referensi kepustakaan diperkenankan dicatat, tetapi pengutipan atau ringkasan hanya dapat dilakukan seizin penulis dan harus disertai dengan kebiasaan ilmiah untuk penyebutan sumbernya.

Pengadaan atau penerbitan Sebagian atau seluruh Tugas Akhir ini harus memperoleh izin dari Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Perpustakaan yang meminjamkan Tugas Akhir ini untuk anggotanya diharapkan untuk mengisi nama, tanda peminjaman dan tanggal pinjam.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Lampiran Surat :
Nomor Surat :25/2024
Tanggal :19 Desember 2024

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Winnie Sandra
Nim : 12050220418
Tempat/Tanggal Lahir : Pekanbaru/04 November 2001
Fakultas : Sains dan Teknologi
Prodi : Teknik Industri
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode
Quantitative Strategic Planning Matrix Pada UMKM
Mokey

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian dan pemikiran saya sendiri.
2. Semua kutipan sudah disebutkan sumbernya.
3. Oleh karena itu skripsi saya ini, saya nyatakan bebas plagiat.
4. Apabila kemudian hari ditemukan plagiat pada skripsi saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan perundang-undangan.
5. Dengan demikian surat ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan.

Pekanbaru, 19 Desember 2024
Yang membuat pernyataan



Winnie Sandra
Nim. 12050220418

LEMBAR PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji hanya milik Allah Subhanahu wa Ta'ala, yang telah memberikan rahmat, hidayah, dan kekuatan sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini, serta sholawat dan salam untuk baginda besar Muhammad SAW sebagai teladan hidup yang mulia.

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Sesungguhnya Bersama kesulitan ada kemudahan (QS. Al-insyirah:6)

Teruntuk kedua orang tua ku tercinta

Ayahanda Syarifuddin dan Ibunda Muji Rahayu Yang telah menjadi sumber kekuatan sepanjang perjalanan hidupku. Terimakasih, atas cinta yang tak pernah habis, kasih sayang yang tak ternilai harganya, atas semua doa yang tak pernah berhenti mengalir, dan atas pengorbanan tanpa batas yang diberikan. Ku persembahkan karya tulis sederhana serta Gelar S.T ini sebagai bentuk cinta kasih dan kesungguhan.

Teruntuk kedua adik ku

Wahyu Farhansyah dan Wardansyah Al Fatir Terimakasih atas doa, dukungan, dan semangat yang selalu kalian berikan. Karya tulis ini ku persembahkan sebagai wujud kasih sayang dan harapanku agar langkah kalian selalu dimudahkan, dan semangat untuk meraih cita-cita

Teruntuk diriku

Dari segala kelelahan, kebingungan, dan rasa takut yang sering kali datang, aku ingin mengambil sejenak waktu untuk menghargai diriku sendiri. Untuk setiap usaha, setiap langkah kecil yang kuambil, setiap tantangan yang telah aku hadapi, aku persembahkan lembar dan gelar sarjana ini sebagai pengingat bahwa aku layak mendapatkan apresiasi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode *Quantitative Strategic Planning Matrix* Pada UMKM Mokey

(Studi Kasus: UMKM Mokey)

Tanggal Sidang: 19 Desember 2024

WINNIE SANDRA
12050220418

Program Studi Teknik Industri
Fakultas Sains dan Teknikologi
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
Jl. Soebrantas KM.18 N0. 155 Pekanbaru

Abstrak

Usaha pada dunia bisnis yang semakin modern mengalami peningkatan yang sangat pesat, sehingga diperlukan strategi pengembangan usaha untuk mempertahankan persaingan. UMKM Mokey menjual jenis minuman coffe dan non coffe, awal berdirinya usaha, menu minuman yang tersedia merupakan minuman yang ramai dikunjungi konsumen, dengan minat pembeli yang tinggi, namun seiring berjalannya waktu, minat konsumen mengalami penurunan, ini dikarenakan konsumen cenderung mengikuti trend, selain itu kemunculan pesaing lain yang menjual produk minuman yang sama juga mempengaruhi penurunan pendapatan pada UMKM Mokey. Tujuan penulis ini untuk mengidentifikasi analisa keadaan internal dan keadaan eksternal UMKM Mokey serta merancang usulan strategi alternatif terbaik agar dapat meningkatkan penjualan dan mempertahankan usaha yang dijalankan dengan menggunakan matrik SWOT (*Strenght, Weakness, Threat, Oppurtunity*) dan Metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), hasil penelitian didapatkan posisi UMKM Mokey dikategorikan tinggi dalam memanfaatkan keadaan internal dan eksternal total hasil IFE 3,9 dan EFE 3,8 dan hasil dari analisa dengan metode QSPM didapatkan ada 7 strategi yang dapat digunakan UMKM Mokey untuk dapat meningkatkan penjualan dan mempertahankan usaha.

Kata Kunci: Bisnis, QSPM, UMKM, Strategi, SWOT.


Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Business Development Strategy Using the Quantitative Strategic Planning Matrix Method in Mokey MSMEs

(Case Study: UMKM Mokey)

WINNIE SANDRA
12050220418

*Department Of Industrial Engineering
 Faculty of Science and Technology
 State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
 Jl. HR. Soebrantas KM. 18 No. 155 Pekanbaru*

Abstract

Businesses in the increasingly modern world are experiencing rapid growth, making it necessary to develop business strategies to maintain competitiveness. UMKM Mokey sells both coffee and non-coffee beverages. At the beginning of the business, the available drink menu was popular among consumers, generating high buyer interest. However, consumer interest has declined over time due to their tendency to follow trends. Additionally, the emergence of other competitors selling similar beverage products has also impacted the revenue decline at UMKM Mokey. The purpose of this study is to identify and analyze the internal and external conditions of UMKM Mokey, as well as to design the best alternative strategy proposals to increase sales and sustain the business using the SWOT matrix (Strengths, Weaknesses, Threats, Opportunities) and QSPM method (Quantitative Strategic Planning Matrix). The research results indicate that UMKM Mokey is categorized as high in utilizing internal and external conditions, with an IFE total score of 3.9 and an EFE total of 3.8. The QSPM method analysis identified seven strategies that UMKM Mokey can use to increase sales and sustain the business.

Keywords: *Business, QSPM, UMKM, Strategy, SWOT.*

UIN SUSKA RIAU



KATA PENGANTAR



Puji syukur kami ucapkan kepada Allah SWT atas segala rahmat, karunia serta hidayahnya, sehingga kami dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir dengan judul **“Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix Pada UMKM Mokey”** ini, sesuai dengan waktu yang ditetapkan. Salawat dan salam semoga terlimpah kepada Nabi Muhammad SAW.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih banyak kekurangan, oleh karna itu penulis membutuhkan saran dan masukan dalam penulisan laporan kerja praktek ini. Selanjutnya dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Hairunnas Rajab, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
2. Bapak Dr. Hartono, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Ibu Misra Hartati, S.T., M.T., selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
4. Bapak Anwardi, S.T., M.T., selaku Sekretaris Program Studi Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
5. Bapak Nazaruddin, S.T., M.T., selaku Koordinator Tugas Akhir Program Studi Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
6. Bapak Harpito, S.T., M.T., selaku penasehat akademis yang menasehati, memberikan arahan dan ilmu pengetahuan selama masa perkuliahan.
7. Bapak Suherman, S.T., M.T., dan Bapak Ismu Kusumanto, S.T., M.T., selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan fikiran dalam membimbing dan memberikan arahan yang sangat berharga bagi penulis dalam penyusunan laporan Tugas Akhir ini.



8. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Teknik Industri Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan bagi penulis selama masa perkuliahan.
9. Terimakasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta, Ayahanda Syarifuddin dan Ibunda Muji Rahayu, yang senantiasa mendukung setiap impian penulis bahkan disaat penulis meragukan dirinya sendiri, dan iringan doa yang menjadi sumber kekuatan penulis. Tanpa cinta dan dukungan mereka, penulis tak akan mampu mencapai titik ini.
10. Kepada adik-adik tercinta, Wahyu Farhansyah dan Wardansyah Al Fatir, yang menjadi alasan terbesar penulis untuk berjuang dan berusaha menjadi kakak yang baik, dan tidak hanya bisa dibanggakan, tetapi juga mampu memberikan kenyamanan dan kebahagiaan. Terima kasih telah menjadi penyemangat dalam setiap langkah ini.
11. Pemilik NIM 12050210458. yang telah menjadi *someone to talk*, tempat berbagi cerita, keluh kesah, dan semangat. Kehadiranmu tidak hanya memberikan dukungan moral, tetapi juga menjadi penguat saat penulis merasa lelah, semoga kebaikan dan perhatian yang telah diberikan senantiasa menjadi inspirasi untuk melangkah lebih jauh dan lebih baik lagi.
12. Kepada Erwita, Maryam, Isra, Eis, Habibah, Ziah, Jean dan Riza yang telah menjadi sahabat penulis, serta teman-teman Aapatis dan Teman Teknik Industri Angkatan 2020 yang telah memberikan semangat dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan laporan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari dalam penulisan laporan ini masih terdapat banyak kekurangan jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan adanya masukan berupa kritik maupun saran untuk penyempurnaan laporan ini. Penulis berharap agar laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Pekanbaru, 19 Desember 2024
Penulis

WINNIE SANDRA
NIM. 12050220418

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN COVER	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR HAK ATAS KELAYAKAN INTELEKTUAL	iv
LEMBAR PERNYATAAN	v
LEMBAR PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR RUMUS	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Batasan Masalah.....	5
1.5 Manfaat Penelitian.....	5
1.6 Posisi Penelitian	5
1.7 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Strategi Pengembangan	8
2.2 Harga	10
2.3 Jenis-Jenis Pengembangan Usaha	11

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2.4	Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i>	11
2.5	Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i>	11
2.6	Analisis SWOT.....	12
2.7	Matriks QSPM.....	15
2.8	Kuesioner dan Skala Likert	16
2.9	Populasi Sampel	17
2.10	Pengambilan Sampling.....	17
2.11	Uji Validitas	19
2.12	Uji Reliabilitas.....	20

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1	Studi Pendahuluan.....	22
3.2	Studi Literatur.....	23
3.3	Identifikasi Masalah	23
3.4	Rumusan Masalah	23
3.5	Penetapan Tujuan	23
3.6	Populasi dan Sampel	24
3.7	Perancangan dan Penyebaran Kuesioner.....	24
3.8	Uji Validitas dan Reliabilitas	24
3.9	Pengumpulan Data	25
3.10	Pengolahan Data.....	25
3.11	Analisa.....	26
3.12	Kesimpulan.....	26

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1	Pengumpulan Data	27
4.2	Profil Perusahaan.....	27
4.3	Struktur Organisasi.....	28
4.4	Analisis Lingkungan Internal	28
4.5	Analisis Lingkungan Eksternal	30
4.6	Demografi Responden.....	30
4.6.1	Jenis Kelamin.....	31

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.6.2	Status Pendidikan.....	32
4.7	Uji Validitas Dan Uji Reliabilitas	33
4.7.1	Uji Validitas Dan Uji Reliabilitas Faktor	
	Internal	33
4.7.2	Uji Validitas Dan Uji Reliabilitas Faktor	
	Eksternal	34
4.8	Pengolahan Data.....	35
4.8.1	Analisa faktor internal dan faktor eksternal.....	36
	4.8.1.1 Matriks IFE	36
	4.8.1.2 Matriks EFE	39
	4.8.1.3 Matrik IE	42
	4.8.1.4 Analisis SWOT	43
4.8.2	Analisis <i>Quantitative Strategic Planning Matriks</i>	
	(QSPM).....	44

BAB V

ANALISA

5.1	Analisa pengolahan data.....	50
5.1.1	Analisi faktor internal dan eksternal	50
	5.1.1.1 Matriks IFE	50
	5.1.1.2 Matriks EFE.....	51
	5.1.1.3 Matriks IE	51
	5.1.1.4 Analisis SWOT	52
5.1.2	Analisis <i>Quantitative Strategic Planning Matriks</i>	
	(QSPM).....	54

BAB VI

PENUTUP

6.1	Kesimpulan.....	55
6.2	Saran.....	56

DAFTAR PUSTA

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
21 Strategi Planning IFE dan EFE.....	12
22 Tabel Analisis SWOT.....	14
23 Bagian Kuadran SWOT.....	15
31 <i>flow Chart</i> Metodologi Penelitian.....	22
41 UMKM Mokey.....	27
42 Struktur Organisasi Mokey.....	28
43 Grafik Jenis Kelamin.....	31
44 Grafik Status Pendidikan.....	32
45 Matriks IE.....	42

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR TABEL

	Tabel	Halaman
1	Data harga jual jenis minuman	2
1	Data pendapatan UMKM Mokey	2
1	Posisi Penelitian.....	5
4	Jenis Kelamin.....	31
4	Status Pendidikan.....	32
4	<i>Output</i> Validitas Faktor Internal.....	33
4	<i>Output</i> Reliabilitas Faktor Internal	33
4	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Faktor Internal.....	34
4	<i>Output</i> Validitas Faktor Internal.....	34
4	<i>Output</i> Reliabilitas Faktor Internal	35
4	Rekapitulasi Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Faktor Internal.....	35
4	Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Kekuatan	37
4	Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Kelemahan	38
4	Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Internal	38
4	Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Peluang.....	40
4	Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Ancaman	41
4	Rekapitulasi Rating dan Bobot Faktor Eksternal.....	42
4	Tabel SWOT.....	43
4	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 1 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Internal).....	44
4	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 1 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Eksternal)	44
4	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 2 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Internal).....	45
4	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 2 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Eksternal)	45
4	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 3 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Internal).....	45



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.21	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 3 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Eksternal)	45
4.22	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 4 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Internal).....	46
4.23	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 4 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Eksternal)	46
4.24	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 5 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Internal).....	46
4.25	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 5 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Eksternal)	46
4.26	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 6 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Internal).....	47
4.27	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 6 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Eksternal)	47
4.28	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 7 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Internal).....	47
4.29	Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 7 Untuk Menentukan <i>Attractive Score</i> (Faktor Eksternal)	47
4.30	Rekapitulasi Nilai TAS Strategi Faktor Internal	48
4.31	Rekapitulasi Nilai TAS Strategi Faktor Eksternal	48
4.32	Peringkatan Alternatif Strategi	49

DAFTAR RUMUS

Rumus	Halaman
2.1 Pengambilan Sampel	19
2.2 Uji Validitas.....	19
2.3 Uji Realibilitas	20



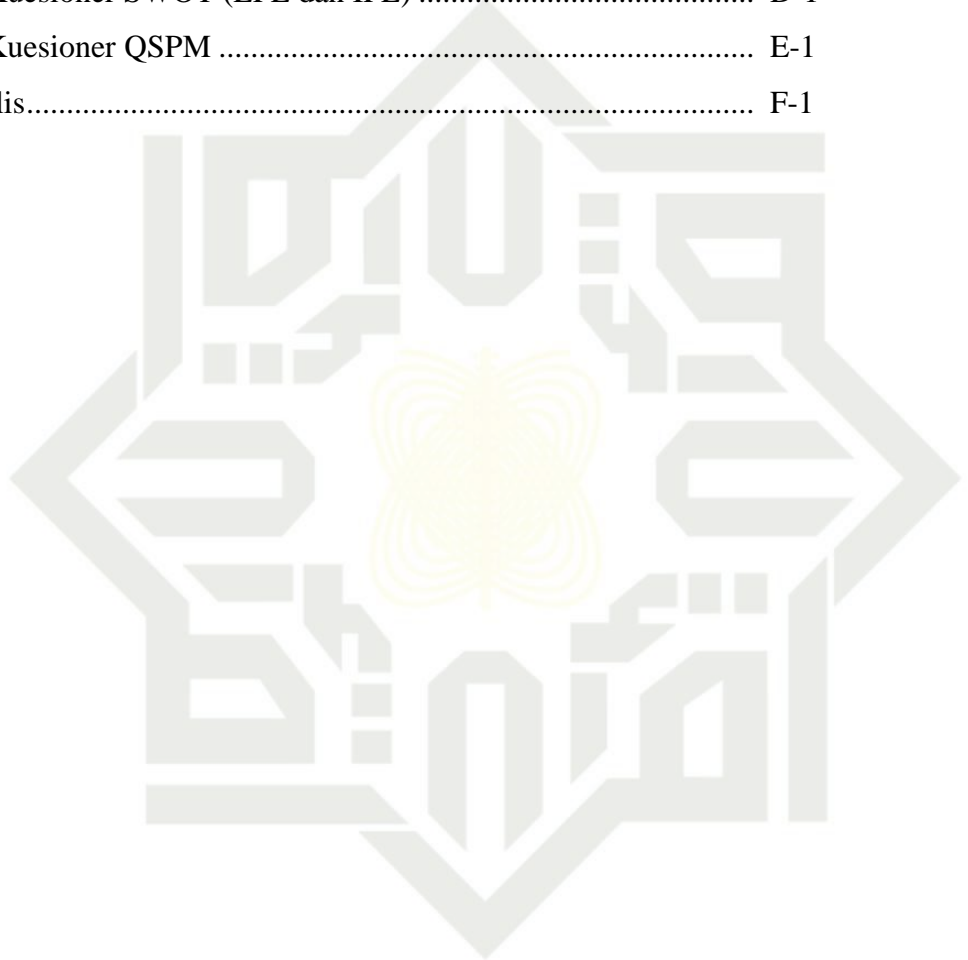
UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Kuesioner IFE	A-1
Kuesioner EFE	B-1
Kuesioner QSPM	C-1
Rekapitulasi Kuesioner SWOT (EFE dan IFE)	D-1
Rekapitulasi Kuesioner QSPM	E-1
Biografi Penulis.....	F-1



UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Meningkatnya perkembangan usaha didunia bisnis secara pesat yang semakin modern, baik didunia usaha maupun dunia industri, yang membuktikan semakin banyak kemunculan pengusaha dari berbagai kalangan pengusaha mikro maupun makro. Pada dasarnya tujuan UMKM tidak lepas dari usaha untuk dapat memenuhi kebutuhan ekonomi dan taraf kehidupan, usaha kecil menengah dapat memberikan keuntungan selama usaha masih dapat berjalan dan mengandalkan insting bisnisnya, dalam menjalankan dunia usaha dengan maraknya perkembangan UMKM pelaku usaha dapat memperhatikan perkembangan pada bisnis yang dijalankan (bank indonesia,2023).

Minuman donat *milkshake smoothies, coffe* dan *non coffe* pada dasarnya merupakan minuman kekinian yang viral di era saat ini, menjadi salah satu minuman yang digemari oleh banyak kalangan, membuat UMKM memiliki banyak pesaing dengan UMKM yang menjual minuman dengan jenis yang sama, donat *milkshake* merupakan minuman dingin manis yang dibuat dengan eskrim, susu dengan topping donat, *smoothies* merupakan minuman bland *whip cream* dengan topping aneka buah diatasnya, minuman *coffe* minuman mengandung kafein yang terbuat dari biji kopi, sementara itu minuman *non coffe* minuman rasa yang tidak mengandung kopi. UMKM Mokey merupakan usaha minuman yang baru merintis usahanya, beralamat di jalan Garuda Sakti KM 2, kecamatan Tampan, kelurahan Simpang Baru, beroperasi setiap hari dimulai dari pukul 08.00 hingga pukul 22.00 WIB, proses awal yang dilakukan mulai dengan mempersiapkan bahan baku untuk membuat minuman, membuka toko, hingga melayani pelanggan yang datang, berdiri sejak Maret 2023 oleh bapak William dan Amirul Muslim. Menu yang ada di UMKM Mokey merupakan jenis minuman disukai banyak orang terutama kalangan remaja.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berikut merupakan data harga jual Minuman di UMKM Mokey:

Table 1.1 Data harga jual Jenis Minuman

No	Jenis Minuman	Harga (Rp)
1.	Donat <i>Milkshake</i> Coklat	16.000
2.	Donat <i>Milkshake</i> Macha	16.000
3.	Donat <i>Milkshake</i> Taro	16.000
4.	Smoothies Mangga	16.000
5.	Smoothies Alvukat	16.000
6.	Smoothies Naga	16.000
7.	Kopi susu gula aren	14.000
8.	Kopi susu hazelnut	14.000
9.	Kopi susu tiramisu	14.000
10.	Lychee samboo	12.000
11.	Mango yakultza	12.000
12.	Lychee tea	10.000
13.	Lemon tea	10.000

(Sumber : Data Usaha UMKM Mokey, 2024)

Hasil wawancara owner pada awal buka minuman ini merupakan minuman yang ramai dikunjungi konsumen, dengan minat pembeli yang tinggi, seiring berjalannya waktu, minat konsumen menurun, ini dikarenakan konsumen cenderung mengikuti trend, selain itu kemunculan para pesaing lain yang menjual produk jenis yang sama, juga mempengaruhi pendapatan di UMKM Mokey sehingga mengalami penurunan. Berikut merupakan data pendapatan UMKM Mokey:

Table 1.2 Data Pendapatan UMKM Mokey

No	Bulan	Pendapatan (Rp)
1.	Mei 2023	27.550.000
2.	Juni 2023	28.908.000
3.	Juli 2023	33.300.000
4.	Agustus 2023	32.436.000
5.	September 2023	31.842.000
6.	Oktober 2023	29.474.000
7.	November 2023	26.736.000

(Sumber : Data Usaha UMKM Mokey, 2024)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Table 1.3 Data Pendapatan UMKM Mokey

No	Bulan	Pendapatan (Rp)
8.	Desember 2023	25.800.000
9.	Januari 2024	25.792.000
10.	Februari 2024	20.814.000
11	Maret 2024	18.260.000

(Sumber : Data Usaha UMKM Mokey, 2024)

Pada tabel diatas pendapatan bulan Juli 2023 UMKM Mokey mengalami kenaikan sebesar Rp. 33.300.000 dan pada bulan Meret 2024 mengalami penurunan dengan pendapatan Rp. 18.260.000. Berdasarkan permasalahan yang ada di UMKM Mokey perlu meningkatkan jumlah peminat agar dapat mempertahankan keberlangsungan usaha dan dapat meningkatkan penjualan yang lebih baik sehingga perlu dilakukan strategi pengembangan usaha

Strategi pengembangan usaha suatu yang diharapkan untuk memberikan hasil kontribusi mengenai pertumbuhan ekonomi pengembangan usaha sangat penting dilakukan untuk mempertahankan usaha agar tetap eksis bertahan dan beradaptasi dengan tren perkembangan yang sedang dialami, perlunya dilakukan perkembangan untuk memperhatikan tren dan perkembangan yang muncul dikalangan masyarakat mengarah kepada keunggulan bersaing bisnis (Putra dan Leksono, 2022).

Salah satu strategi pengembangan usaha yang biasa digunakan pada penelitian adalah dengan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) merupakan sebuah matrik yang dianalisa sebagai alternatif strategi yang ada untuk dapat diprioritaskan, kegiatan Analisa dilakukan dengan hasil perumusan hasil kuisioner dengan menghitung hasil faktor internal dan eksternal, yang nantinya akan dianalisa dengan metode SWOT, dengan metode QSPM perusahaan dapat mengurutkan berbagai strategi yang ada membentuk skala prioritas dalam penerapan strategi nantinya.

Pada penelitian Orgianus dan Nuraini, (2022) mengenai strategi pengembangan usaha pada PT. T yang bergerak di bidang industri garmen atau konveksi, mengalami penurunan pendapatan penjualan dalam kurun waktu berturut-turut, sehingga dilakukan penelitian untuk dapat melihat faktor internal

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dan eksternal dengan menggunakan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman baik dari luar atau dari dalam perusahaan dengan analisis SWOT untuk mendapatkan alternatif strategi, selanjutnya menganalisa QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), didapatkan hasil untuk di prioritaskan dan diimplementasikan dalam perusahaan salah satunya adalah meningkatkan promosi produk dan penggunaan media promosi.

Penelitian lainnya pada Qanita, (2020) penggunaan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), untuk dapat menentukan strategi pengembangan usaha pada d'gruz coffe, dengan hasil memaksimalkan Lokasi strategis untuk menarik pansa pasar serta memperbaiki dan menjaga kualitas produk.

Dengan adanya penelitian ini dilakukan untuk dapat menentukan pemilihan strategi pengembangan usaha sehingga dapat menyelesaikan masalah yang ada pada pengolahan di UMKM Mokey

1.2 Rumusan Masalah

Didapatkan rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Apa saja yang menjadi faktor internal dan eksternal yang sangat mempengaruhi strategi pengembangan usaha yang ada di UMKM Mokey?
2. Bagaimana menentukan usulan strategi pengembangan usaha menggunakan metode QSPM?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan tujuan masalah dalam penelitian adalah:

1. Mengidentifikasi dan analisa faktor internal dan eksternal yang sangat mempengaruhi strategi pengembangan usaha di UMKM Mokey
2. Merancang usulan strategi pengembangan usaha menggunakan metode QSPM

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah yang bertujuan agar permasalahan tidak terlalu luas hanya mencakup ruang lingkup yang di perlukan, adapun Batasan masalah penelitian :

1. Pengambilan data penelitian ini dilakukan mulai dari bulan Mei 2023-Maret 2024
2. Menganalisa usulan strategi pengembangan usaha pada UMKM Mokey
3. Responden yang diambil dari pengelola UMKM dan pembeli minuman

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian berdasarkan tujuan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti
Menambah wawasan mengenai aplikasi ilmu strategi pengembangan usaha
2. Bagi UMKM
Perusahaan dapat mengambil gambaran dalam melakukan pengembangan usaha
3. Bagi Pembaca
Sebagai referensi peneliti untuk membuat laporan penelitian selanjutnya

1.6 Posisi Penelitian

Posisi penelitian pada penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 1.3 Posisi Penelitian Terdahulu

No	Judul dan Penulis	Permasalahan	Metode	Hasil
1	Strategi Pengembangan Usaha Produk Dangkrak di Dusun Kulubanyu, Kabupaten Mojokerto (Putra dan Leksono, 2022)	Terjadinya keunggalan pesaing produk pasar, sehingga perlunya melakukan usulan pengembangan usaha	SWOT	Didapatkan bahwasanya pengembangan usaha produk dangkrak dengan membuat inovasi produk dan memperbaharui pengemasan
2	Perbaikan Strategi Pengembangan Perusahaan dengan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix(QSPM). (Orgianus dan Nuraini, 2022)	Adanya penurunan pendapatan penjualan secara berurut	QSPM	Didapat pengembangan usaha dengan meningkatkan promosi produk dan media promosi

Tabel 1.4 Posisi Penelitian Terdahulu (Lanjutan)

No	Judul dan Penulis	Permasalahan	Metode	Hasil
3	Strategi Pengembangan Bisnis “Cofresh”(Coffee Fresh) Dengan Metode Bussines Model Canvas(Bmc) Dan Qspm (Quantitative Strategic Planning Matrix (Plus, dkk., 2020)	Adanya banyak pesaing yang menjadi tantangan untuk pengembangan usaha	QSPM	Hasil dari penelitian melakukan strategi pengembangan dengan menggunakan platfrom pemasaran online dan melakukan kejasama dengan kedai kopi dan melakukan promosi
4	Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Dengan Metode Quantitative Strategi Planning Matriks (Nhabiba dan Satoto, 2021)	Terjadinya penurunan penjualan pada masa pandemi	Swot dan QSPM	Hasil peneliti memperbaiki kemasan produk menjadi ciri khas produk dan meningkatkan pemasaran
5	Rancangan Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix Dan Blue Ocean Strategy Dalam Upaya Mempertahankan Usaha (Studi Kasus: Median Coffee And Eatery) (Natama, 2023)	Terjadi penurunan laba yang sangat signifikan dan banyaknya pesaing.	QSPM dan BOS	Didapatkan strategi pengembangan usaha dengan menyediakan <i>outdoor</i> menarik, memperluas area Indor dan parker dan mengoptimalkan kegiatan promosi
6	Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix Pada Umkm Mokey	Menurun nya minat konsumen, serta kemunculan para pesaing lain yang menjual produk jenis yang sama yang mempengaruhi penurunan pendapatan di UMKM Mokey	SWOT QSPM	Bertujuan untuk dapat memilih strategi pengembangan usaha atau perbaikan sehingga dapat menyelesaikan masalah yang ada pada pengolahan di UMKM Mokey

1.7 Sistematika Penulisan

untuk mempermudah pebnjelasan maka disusun sistematika penulis.

Adapun sistematika penulisan adalah sebagai berikut:

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

BAB 1

PENDAHULUAN

Pada bab ini menjelaskan tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, serta sistematika penulisan.

BAB II

LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan tentang landasan teori yang mendukung dalam penelitian ini, mengenai Langkah-langkah dalam menghitung harga pokok produksi

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang langkah-langkah dalam bentuk kerangka dasar teori dalam proses pengumpulan data, dan teknis pengolahan.

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini membahas tentang cara pengumpulan data dan tahapan berlangsung dalam pengolahan data yang digunakan dengan penentuan metode SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, and Threat*) dan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

BAB V

ANALISA

Pada bab ini berisikan tentang analisa hasil dari perhitungan pada pengolahan data serta dijelaskan maksud dan tujuan pengolahan data tersebut dihasilkan.

BABVI

PENUTUP

Pada bab ini berisikan tentang kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian dan saran pemecahan masalah pada penelitian.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Strategi Pengembangan Usaha

Strategi adalah suatu panduan yang dijadikan acuan dalam melakukan suatu tindakan agar suatu Perusahaan dapat mencapai target nya, strategi juga dapat dikatakan perencanaan yang akan dilakukan untuk dapat mencapai suatu keunggulan yang mana rencana kreatif dan efektif didalamnya (Asmawi dan Mahendra, 2022).

Strategi pengembangan usaha merupakan suatu tindakan yang akan membahas identifikasi, pemeliharaan, dan akuisisi pelanggan serta strategi peluang usaha baru yang bertujuan sebagai meningkatkan pertumbuhan bisnis usaha dalam jangka waktu yang panjang, segala sesuatu upaya yang dilakukan untuk membuat suatu bisnis makin lebih baik dimasa yang akan datang, pengembangan usaha adalah salah satu tanggung jawab pengusaha untuk mengembangkan usahanya yang membutuhkan pandangan kedepan mengenai motivasi, saran, dan kreativitas mengenai usaha yang dijalankan (Mulyanti dan Muntamah 2023).

Usaha merupakan suatu kegiatan tetap yang dilakukan secara terus menerus dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan, baik diselenggarakan oleh perorangan ataupun kelompok yang dibentuk atau tidak terbentuk, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu negara (Nugraha, dkk.,2023). Usaha juga disebut kegiatan yang mencakup keseluruhan kegiatan produksi, dan distribusi menggunakan tenaga, pikiran, dan badan untuk mencapai suatu tujuan (Sari, dkk., 2023).

Pengembangan dapat diartikan sebagai suatu kegiatan usaha untuk meningkatkan kemampuan konsep, teori, dan moral suatu individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui Pendidikan dan pelatihan, sementara itu pengembangan pasar adalah memperkenalkan produk ataupun jasa ke seluruh daerah (Sari, dkk., 2023). Pengembangan usaha sangat perlu dilakukan untuk sebuah bisnis, agar usaha dapat tetap bertahan dan bersaing dengan tren dan perkembangan yang terjadi, pentingnya beradaptasi dan memperhatikan tren yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

© Hak Cipta Milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sunan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

muncul dikalangan Masyarakat yang mengarah terhadap keunggulan bisnis, pentingnya melakukan pengembangan usaha dilakukan untuk dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas dan dapat mengurangi resiko yang akan terjadi, dan dapat bersaing meningkatkan keuntungan bisnisnya, salah satu yang dapat dilakukan pada pengembangan usaha dengan mengevaluasi hasil produk yang dibuat dengan mengevaluasi dapat mengetahui kelebihan dan kekurangan produknya (Putra dan Leksono, 2023).

Strategi pengembangan usaha digunakan untuk mengidentifikasi, memelihara serta untuk dapat memperoleh klien atau peluang usaha agar mencapai tujuan suatu bisnis (Sari, dkk., 2023). dilakukan dari segi produk, sistem penjualan, integrasi dan sinergisme adapun pengertian sebagai berikut (Mulyanti dan Muntamah 2023) .

1. Segi produk, pada pengembangan usaha dilakukan dengan mengembangkan produk selera pasar, mengeluarkan produk baru yang inovatif, serta mencari cara yang efisien produk berkualitas dengan biaya yang lebih minim , kegiatan ini merupakan langkah yang memungkinkan dilakukan pertama kali karena suatu produk pada dasarnya sudah diperkenalkan dan sudah tumbuh, sehingga masalah probalitas dan popularitas seta kualitas sudah diterima oleh pasar (Sari, dkk., 2023)
- 2 Segi penjualan, dilakukan dengan membangun hubungan baik dengan konsumen dengan melalui media sosial, untuk dapat memastikan kepuasan pelanggan.
- 3 Intergrasi merupakan mengembangkan bisnis dengan memperluas perusahaan dengan cara membuka cabang perusahaan.
- 4 Sinergisme yaitu suatu membangun sinergi Perusahaan dan memperluas jaringan sosial diluar Perusahaan.

Pada pengembangan usaha terdapat tiga aspek yang harus diperhatikan diantaranya (Mulyanti dan Muntamah 2023):

- 1 Aspek penjualan pada aspek penjualan memperhatikan bagaimana penjualan barang, mayoritas umur, asal, dan kecenderungan konsumen dan proses penjualan

2. Aspek manajemen memperhatikan proses manajerial dari bisnis dimulai pembuatan produk , perencanaan pemasaran, hingga perencanaan distribusi produk.
3. Aspek strategi mencakup bagaimana cara pengembangan bisnis dengan meningkatkan kualitas produk, membuat produk baru, atau bekerja sama dengan pihak lain.

Suatau kegiatan pemasaran memiliki tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan baik tujuan jangka pendek ataupun tujuan jangka panjang, biasanya tujuan jangka pendek adalah untuk nmendapatkan minat pembeli konsumen agar membeli produk yang diluncurkan, sedangkan dalam janga panjang bertujuan sebgau mempertahankan produk yang sudah lama agar tetap bermutu, setelah merintis usaha alangkah baik untuk memikirkan bagaimana cara mengembangkan usaha yang sedang dijalankan, baik dalam pengembangan jenis produk maupun pengembangan pemasarannya, setiap pengusaha menginginkan agar usaha yang dijalankan berjalan dengan baik dan lancar, serta banyak diminati konsumen, dan mampu membuat konsumen merasa puas dengan produk dan pelayanan yang diberikan, sehingga perusahaan akan lebih meningkatkan nilai produk penjualannya (chotimah, dkk., 2023).

2.2 Harga

Harga berperan sangat penting sebagai penentu utama pilihan pembeli, selain itu harga bertujuan untuk menjangkau sasaran pasar menarik pelanggan, harga juga sebagai persoalan kompleks yang sering dihadapi oleh pasar untuk menetapkan harga produk yang dijual. Dari harga juga penjual dapat berharap dapat memperoleh keuntungan. Sehingga menurut Basu Swatha dan Irawan yang dikutip oleh (sari, dkk., 2023) harga dapat dikatakan jumlah uang yang dibutuhkan mendapatkan sejumlah produk ataupun pelayanan.

Adapun faktor yang dapat mempengaruhi Tingkat harga adalah sebagai berikut (sari, dkk., 2023) :

1. Kondisi perekonomian
2. Penawaran dan permintaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Elastisitas permintaan
4. Persaingan
5. Biaya
6. Tujuan manajer
7. Pengawasan permintaan

2.3 Jenis- Jenis Pengembangan Usaha

Menurut subagyo (2008) yang dikutip oleh Mulyanti dan muntamah (2023) mengenai jenis pengembangan usaha diantaranya sebagai berikut:

1. Pengembangan Vertikal merupakan suatu pengembangan usaha dengan memperluas usaha bisnis baru yang mempunyai hubungan langsung dengan bisnis utama
2. Pengembangan Horizontal. Suatu pengembangan usaha baru yang mempunyai tujuan memperkuat bisnis utama dengan mencari ide kreativitas untuk dapat menggugulkan bisnis komperatif secara garisnya tidak mempunyai dengan core bisnisnya.

2.4 Matriks *Internal Factor Evaluation*

Matrik *internal factor evaluation* merupakan alat yang digunakan untuk mengevaluasi lingkungan internal Perusahaan dan sebagai mengungkapkan kekuatan serta kelemahan yang membantu mengambil Keputusan strategi, yang mana pembobotan dan pemberian rating dilakukan oleh pihak internal Perusahaan atau dinilai oleh pihak Perusahaan yang mengetahui kondidi Perusahaan yang membandingkan dengan pesaing lain (Mujito, 2023).

2.5 Matriks *External Factor Evaluation*

Matrik *external factor evaluation* atau EFE merupakan alat yang bertujuan untuk mengukur keadaan lingkungan eksternal sebagai mengevaluasi faktor luar yang mempengaruhi kesuksesan Perusahaan dan membantu mengidentivikasi serta mengevaluasi peluang dan ancaman yang mempengaruhi pesaing pasar Adapun langkah dalam membuat matrik IFE sebagai berikut (Mujito, 2023).

1. Identifikasi faktor eksternal

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

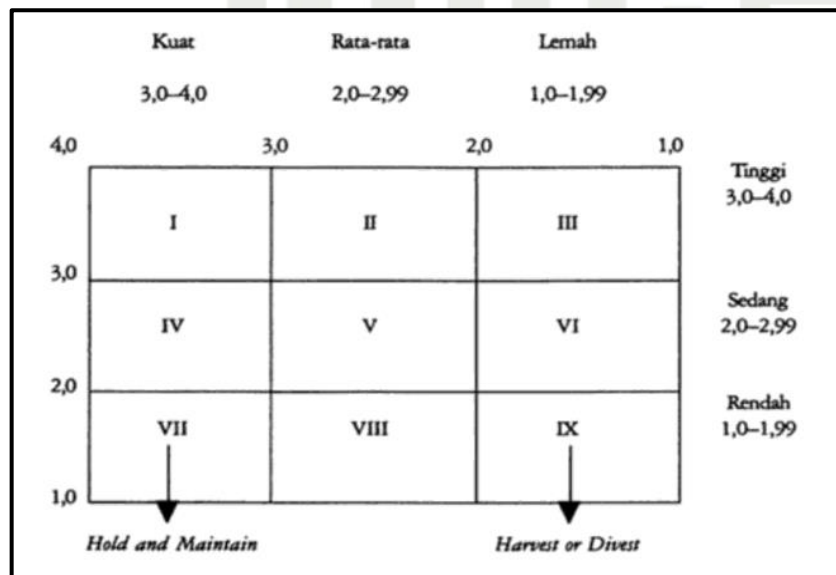
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Membuat *criticalsucces factor*
3. Menentukan bobot *criticalsucces factor* dengan skala mulai dari 0,0 titik terendah sampai 1,0 sangat penting total seluruh bobot harus sama dengan 1,0 dan dihitung berdasarkan rata-rata industrinya
4. Setiap *criticalsucces factor* di beri rating 1 sampai 4 dimana
5. Mengalikan masing masing setiap nilai bobot dengan nilai rating untuk mendapatkan scor *criticalsucces factor*
6. Jumlahkan semua scor untuk dapat nilai total score, Dimana matrik EFE score 4,0 mengartikan Perusahaan merespon peluang dan menghindari ancaman dan total Score 1,0 mengartikan tidak memanfaatkan peluang ancaman.

Dibawah ini merupakan contoh gambar analisis SWOT:



Gambar 2.1 Strategi Planning IFE dan EFE
(Sumber: Mujito, 2023)

2.6 Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu metode yang menganalisa rancangan strategi yang digunakan sebagai memperhatikan dan mengevaluasi lingkungan perusahaan baik lingkungan eksternal dan internal untuk suatu tujuan bisnis, melibatkan penentuan tujuan bisnis ataupun proyek, baik yang mendukung dan yang tidak mendukung (Sari, dkk., 2023). SWOT juga digunakan untuk memperoleh pandangan mengenai strategi untuk mencapai tujuan, analisis SWOT yang membandingkan antara faktor eksternal berupa peluang dan ancaman dan

faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan fungsi analisis swot sebagai mengenalisa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan melalui analisa internal dan eksternal perusahaan, adapun faktor analisis SWOT sebagai berikut (Siswanto dan Salim, 2019):

1. *Stranght* (Kekuatan)

Kondisi kekuatan yang ada pada organisasi ataupun Perusahaan dan faktor yang terdapat dalam organisasi atau Perusahaan tersebut.

2. *Wekness* (Kelemahan)

Merupakan kondisi yang di dalam organisasi ataupun Perusahaan merupakan kondisi kelemahan organisasi atau Perusahaan

3. *Oppurtunities* (Peluang)

Merupakan kondisi peluang yang ada di luar proyek atau organisai kondisi di luar lingkungan sekitar

4. *Therat* (Ancaman)

Kondisi luar yang mengancam keadaan organisasi, proyek ataupun Perusahaan

Analisis SWOT yang membandingkan antara faktor eksternal dan faktor internal, juga untuk menganalisis secara lebih mendalam tentang SWOT tersebut. Adapun bagian penting dalam analisis SWOT adalah sebagai berikut (Sari, dkk.,2023):

1. Faktor Eksternal

Pada faktor ini memperhatikan keadaan *opportunities* dan *threats* yang menyangkut kondisi yang terjadi diluar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan Keputusan perusahaan. Faktor ini dapat mencakup tentang lingkungan industry, lingkungan bisnis makro, ekonomi, politoik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.

2. Faktor Internal

Faktor ini mempengaruhi keadaan *strengths* dan *weakness* mengenai kondisi didalam perusahaan yang mempengaruhi terbentuknya pembuatan pada Keputusan perusahaan, faktor ini meliputi semua manajemen fungsional seperti, pemasaran, keuangan, operasi, sumberdaya manusia, penelitian, dan pengembangan, sistem informasi manajemen, serta budaya perusahaan

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

3. Model Analisa SWOT

Selanjutnya melakukan modelan membandingkan faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan, faktor internal dimasukan ke dalam matrik faktor strategi internal dan faktor eksternal akan dimasukan dalam matriks faktor strategi eksternal, selanjutnya akan disusun, dan hasilnya akan dilakukan model kuantitatif

4. Matrik SWOT

Merupakan alat yang dipakai untuk Menyusun faktor strategi perusahaan yang menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dapat menyesuaikan keadaan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki.

EFAS	IFAS	<i>Strenghts (S)</i> Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	<i>Weaknesses (W)</i> Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
<i>Opportunities (O)</i> Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal		Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>Threats (T)</i> Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal		Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

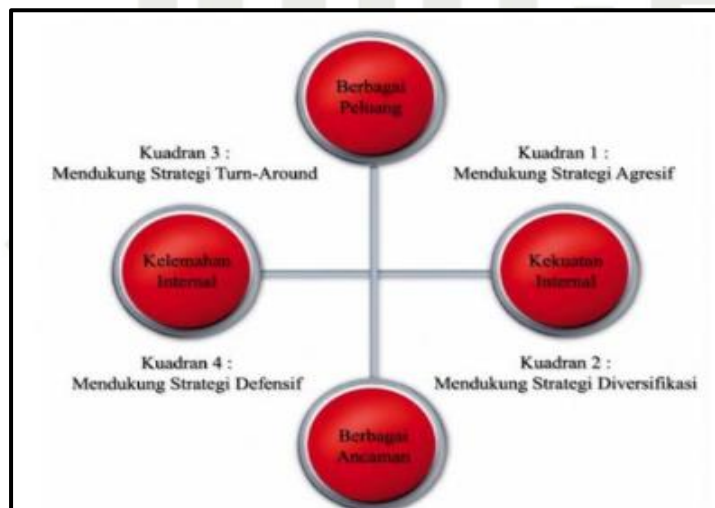
Gambar 2.2 Tabel Analisis SWOT (sumber: Sari, dkk., 2023)

Adapun diagram SWOT dapat dibagi menjadi 4 bagian adalah sebagai berikut:

1. kuadran I

Kondisi Dimana situasi yang sangat menguntungkan dan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada strategi ini harus mendukung kebijakan pertumbuhan

2. Kuadran II
Meskipun dihadapan dengan berbagai ancaman strategi ini memiliki kekuatan dari segi internal dan harus di terapkan menggunakan kekuatan memanfaatkan peluang jangka panjang.
3. Kuadran III
Strategi menghadapi peluang yang sangat besar tetapi dilain sisi mengalami beberapa kendala strategi ini fokus kepada internal strategi merebut peluang pasar
4. Kuadran IV
Kondisi dimana sangat tidak menguntungkan diaman sangat banyak mengadapi berbagai ancaman dan kelemahan



Gambar 2.3 Bagian Kuadran SWOT
Sumber: (Siswanto dan Salim, 2019)

2.7 Matriks QSPM

Matrik *quantitative strategi planning matrix* merupakan suatu alat yang digunakan untuk menganalisa dan membandingkan alternatif strategi berdasarkan faktor yang mempengaruhi strategi tersebut, yang menggabungkan hasil analisis SWOT, matrik IFE dan EFE untuk membantu membuat strategi, merupakan alat yang memungkinkan Menyusun strategi serta mengevaluasi alternatif strategi secara objektif berdasarkan faktor keberhasilan internal dan eksternal yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diidentifikasi sebelumnya adapun langkah-langkah dalam membuat matriks QSPM sebagai berikut (Mujito, 2023):

1. Identifikasi alternatif strategi yang diambil dari analisis SWOT
2. Mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi alternatif strategi
3. Memberi nilai bobot untuk setiap faktor
4. Memberi rating setiap alternatif strategi setiap faktor kunci
5. Menjumlahkan skor setiap alternatif strategi
6. Membandingkan alternatif strategi berdasarkan skor akhir dan memilih strategi terbaik

Untuk menentukan pilihan strategi berdasarkan matrik SOW, IFE, EFE dan QSPM adalah sebagai berikut (Mujito, 2023):

1. Analisis SWOT identifikasi faktor internal dan eksternal
2. Membuat matriks IFE untuk mengevaluasi faktor internal dan memberikan skor seriap faktor
3. Membuat matrik EFE untuk mengevaluasi faktor eksternal dan memberikan skor faktor
4. Analisis alternatif strategi yang diambil dari swot
5. Buat qspm dengan mempertimbangkan skor IFE dan EFE setiap alternatif strategi
6. Pilih strategi terbaik berdasarkan skor dalam matrik qspm
7. Memantau dan mengevaluasi strategi terpilih

2.8 Kuesioner dan Skala Likert

Kuesioner merupakan suatu serangkaian instrument pertanyaan ataupun pernyataan yang disusun berdasarkan suatu alat ukur penelitian, pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang efisien, sehingga responden dapat memilih jawaban sesuai dengan yang sudah disediakan oleh peneliti. Adapun prinsip yang perlu diperhatikan untuk membuat kuesioner diantaranya sebagai berikut (Sahir 2022):

1. Isi dan tujuan dari pernyataan penelitian
2. Adanya skala pengukuran

3. Bahasa yang dimengerti
4. Bentuk pernyataan tertutup dan dilengkapi dengan pernyataan terbuka
5. Jenis pernyataan bisa positif ataupun negative
6. Tida ada pertanyaan ambigu
7. Tida mengarah pada satu persepsi yang baik atau yang tidak baik
8. Pertanyaan tidak terlalu panjang

Skala Ordinal merupakan skala angka sebagai simbol dan setiap angka memiliki tingkatan dan tidak dapat dimasukan dalam bentuk persamaan matematika adapun skala likert yang digunakan adalah sebagai berikut (Sahir 2022):

- 5 = sangat baik
- 4 = baik
- 3 = ragu-ragu/ cukupeh, tida boleh nah
- 2 = tida baik
- 1 = sangat tidak baik

2.9 Populasi dan Sampel

Populasi disebut sebagai kelompok Kumpulan individu, objek atau entitas yang menjadi subjek pada penelitian. Yang mencakup seluruh elemen yang relevan dengan topik yang dipelajari yang dapat mencakup manusia, hewan, tumbuhan, atau objek dalam kontek sebuah penelitian (Sukwika, dkk., 2023).

Sampel adalah pilihan kecil dari populasi penelitian yang dapat mewakili karakteristik keseluruhan dari populasi, dipilih untuk uji coba pengamatan, pengukuran, atau analisis yang mewakili populasi tersebut dengan efesien, penggunaan sampel memungkinkan peneliti untuk menggeneralisasi penelitian dari sampel yang terbatas ke populasi yang lebih besar (Sukwika, dkk., 2023).

2.10 Pengambilan Sampling

Sampel merupakan bagian karakteristik dari populasi, yang mana sejumlah individu yang mewakili keseluruhan dari populasi adapun teknik pada pengambilan sampling dibagi menjadi dua bagian yaitu *probability sampling* dan *non probability sampling* adalah sebagai berikut (Jailani, dkk., 2023) :

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Probability Sampling
- Probability sampling merupakan teknik yang pengambilan data sampel random semua data mempunyai kemungkinan terpilih menjadi sampel yang besar
- b. non-probability sampling
- Berupa pengambilan sampel yang tidak membeikan peluang yang sama bagi setiap populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel adapun jenis pengambilan sampel diantara lain:
1. Sampling Sistematis: Metode pengambilan sampel yang didasarkan pada urutan anggota populasi yang diberi nomor urut. Sebagai contoh, populasi terdiri dari lima puluh orang dengan nomor mulai dari satu hingga lima puluh. Pengambilan sampel dapat menggunakan angka ganjil atau genap saja atau kelipatan dari bilangan tertentu.
 2. Sampling Aksidental: Seseorang yang bertemu dengan peneliti secara kebetulan dapat digunakan sebagai sampel jika dianggap cocok sebagai sumber data.
 3. Sampling kuota adalah metode pengambilan sampel dari populasi yang memiliki karakteristik tertentu sampai jumlah (kuota) yang diinginkan.
 4. Sampling Purpasive adalah metode pengambilan sampel yang mengambil beberapa pertimbangan. Penelitian tentang makanan, misalnya, melibatkan sampel data dari ahli makanan. Sampel ini lebih cocok untuk penelitian kualitatif.
 5. Sampling Jenuh: Semua populasi diambil sebagai sampel. Dalam situasi di mana populasi relatif kecil—kurang dari 30 orang—hal ini sering dilakukan. Sensus, di mana setiap anggota populasi diambil sebagai sampel jenuh, juga digunakan.
 6. sampel bola salju adalah metode untuk mengumpulkan sampel secara bertahap
- Pada penelitian ini menggunakan teknik Non Probability merupakan pengambilan sampel dengan tidak memberi peluang yang sama dengan jenis *accyidental sampling*. Artinya, setiap setiap responden yang membeli dianggap sebagai memenuhi kriteria penelitian. sehingga berapa banyak sampel yang akan dimasukkan dalam penyelidikan ini (Afifa, dkk., 2018)

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

$$n = \frac{(Za)^2 p(1-p)}{d^2} \quad \dots(2.1)$$

Keterangan:

n = Jumlah sampel

z = nilai distribusi normal 90%=1,64

e = Tingkat ketelitian = 10%

p = proporsi dianggap benar 50%=0,5

2.11 Uji Validitas

Uji validitas merupakan suatu kegiatan yang melakukan pengumpulan data secara empiris merupakan suatu alat ukur untuk mengukur suatu sasaran seberapa cermat suatu uji melakukan fungsinya uji ini dilakukan untuk mengukur kuesioner sah atau tidak suatu pernyataan, dalam uji valid juga setiap pernyataan di ukur dengan menghubungkan keseluruhan total pernyataan dengan total jumlah tanggapan pernyataan yang digunakan dengan membandingkan nilai r hitung dan r tabel adapun kriteria pengujian validitas data pernyataan suatu kuesioner adalah sebagai berikut (Sahir 2022):

-jika r hitung > r tabel maka instrumen penelitian dikatakan Valid

-jika r hitung < r tabel maka instrumen penelitian dikatakan tidak valid

$$r = \frac{N(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N(\sum Y^2) - (\sum Y)^2\} \cdot \{N(\sum x^2) - (\sum x)^2\}}} \quad \dots(2.2)$$

keterangan

r = Koefisien kolerasi antar X dan Y

N = Jumlah subjek

$\sum XY$ = Jumlah perkalian antara skor X dan skor Y

$\sum X$ = Jumlah total skor X

$\sum Y$ = Jumlah total skor Y

$\sum X^2$ = Jumlah dari kuadrat X

$\sum Y^2$ = Jumlah dari kuadrat Y

2.12 Uji Reliabilitas

Pada reliabilitas merupakan pengukuran yang digunakan bersifat tetap terpercaya dan terbebas dari galat pengukuran, uji reliabilitas dilakukan untuk dapat mengetahui data yang didapatkan dapat diandalkan atau bersifat Tangguh. Uji reliabilitas dilakukan setelah mengukur uji validitas dengan membandingkan *cronbach's alpha* dengan taraf yang signifikan sebagai berikut merupakan pedoman menjadi dasar aturan penilaian yang digunakan oleh *cronbach's alpha*.

(Sahir 2022):

0,00 – < 0,20 : Kurang reliable

0,20 – < 0,40 : Agak reliable

0,40 – < 0,60 : Cukup reliable

0,60 – < 0,80 : Reliable

0,80 – < 1,00 : Sangat reliable.

Berikut adalah rumus menghitung uji reliabilitas (Sahir 2022)::

$$r_i = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right] \quad \dots(2.3)$$

keterangan:

r_i = reliabilitas

k = total butir pernyataan

σ_b^2 = total butir item

σ_t^2 = jumlah total varian

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

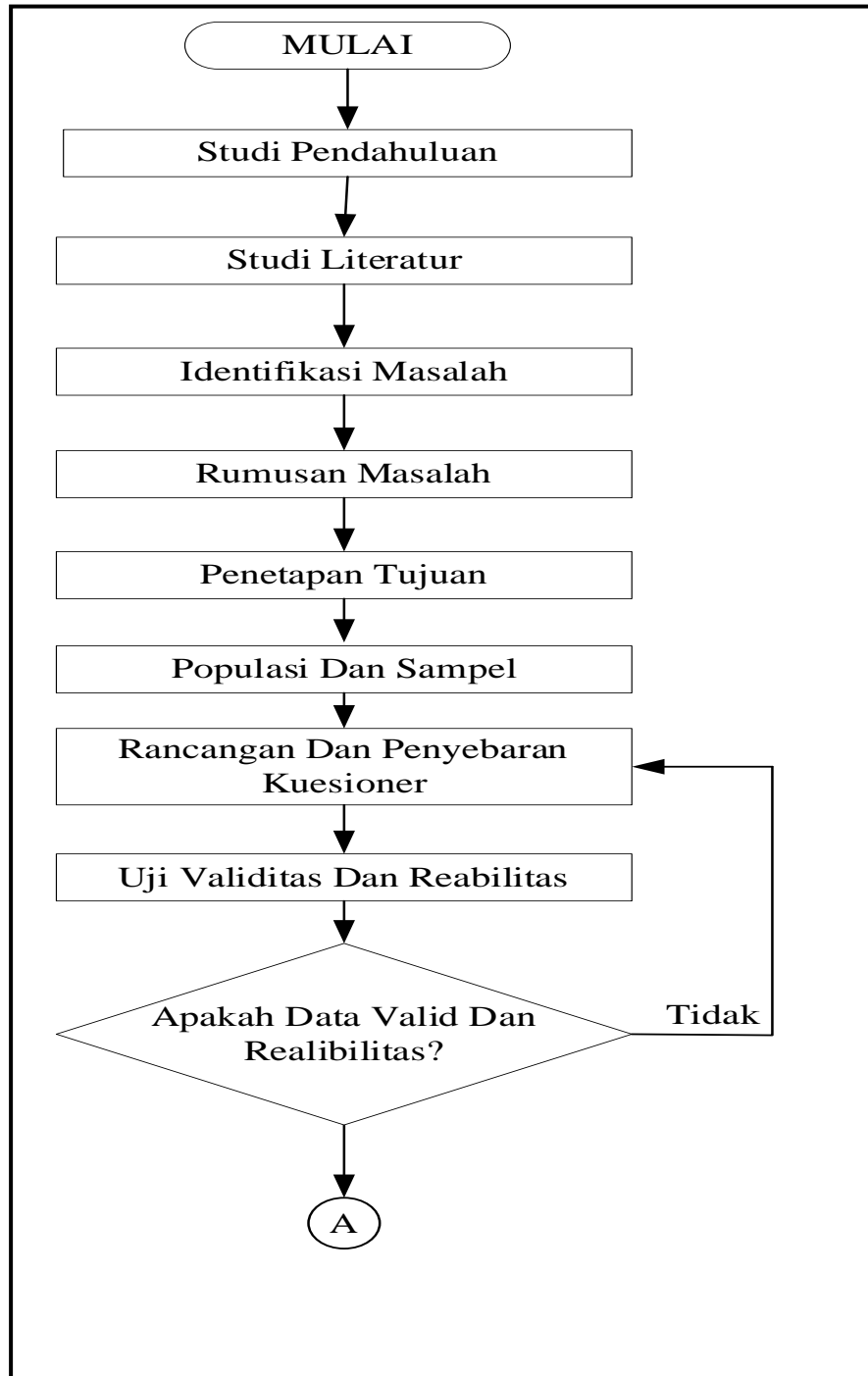
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

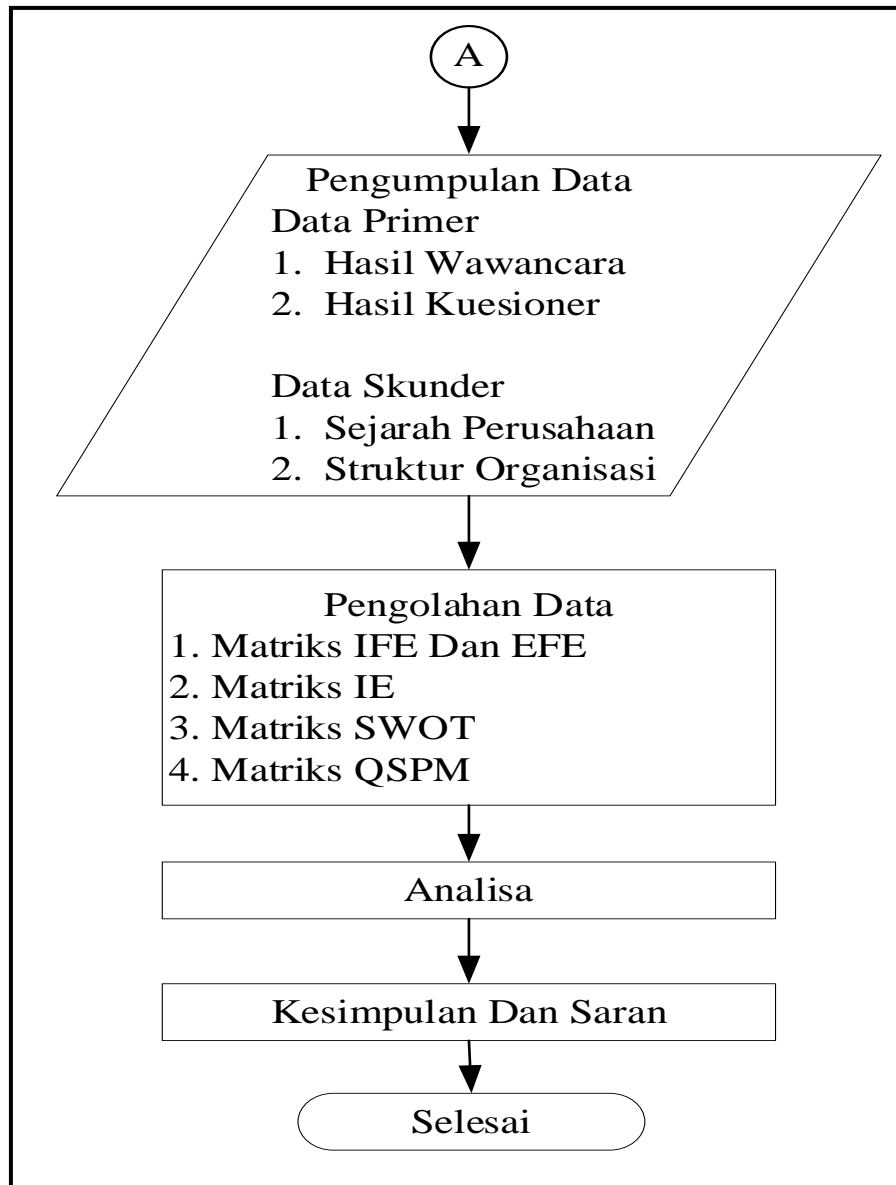
Metode penelitian suatu langkah-langkah ataupun tahapan yang akan dilakukan penulis selama melakukan kegiatan yang dapat dilihat pada gambar 3.1



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Gambar 3.1 *flow Chart* Metodologi Penelitian

3.1 Studi Pendahuluan

Studi pendahuluan dilakukan untuk langkah awal mendapatkan suatu informasi mengenai permasalahan yang terjadi pada objek penelitian, dilakukan dengan secara langsung melakukan pengamatan pada lokasi. Objek penelitian dilakukan di UMKM Mokey yang beralamat di jalan Garuda Sakti KM.2 dari hasil observasi didapatkan sebuah permasalahan, Serta didapatkan informasi berupa harga menu, dan data pendapatan.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

3.2 Studi Literatur

Studi literatur dilakukan untuk mengetahui teori-teori yang dikemukakan para ahli terkait dengan permasalahan yang ada di penelitian, sumber teori tersebut didapatkan dari buku, jurnal dan dokumen-dokumen terpercaya yang dapat memperkuat hipotesis yang nantinya akan diteliti pada pembuatan laporan penelitian.

3.3 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah dilakukan berdasarkan permasalahan yang dihadapi peneliti dan bagaimana peneliti mencari solusi, tujuan identifikasi sebagai memudahkan proses pada penelitian dalam menyelesaikan masalah yang relevan, masalah didapatkan berupa menurunnya minat konsumen yang mempengaruhi pendapatan UMKM Mokey, sehingga dilakukan pengembangan usaha dengan menggunakan metode QSPM.

3.4 Rumusan Masalah

Rumusan masalah merupakan kegiatan menentukan masalah apa saja yang harus dihadapi melalui identifikasi masalah yang dilakukan peneliti. Adapun perumusan masalah pada penelitian adalah “Apa saja yang menjadi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan usaha yang ada di UMKM Mokey?. Bagaimana menentukan usulan strategi pengembangan usaha menggunakan metode QSPM?” Adanya rumusan masalah peneliti dapat melakukan penelitian dengan baik dan dapat memecahkan permasalahan tersebut.

3.5 Penetapan Tujuan

Berisi hal-hal yang ingin dicapai dalam penelitian, bertujuan sebagai acuan dalam kesimpulan akhir pada laporan penelitian, adapun tujuan penelitian pada UMKM Mokey adalah “mampu mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi strategi pengembangan usaha dan untuk dapat merancang strategi pengembangan uaha agar dapat menyelesaikan masalah yang ada pada pengolahan di UMKM Mokey”

3.6 Populasi dan Sampel

Pada penetapan populasi dan sampe, populasi sebuah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek ataupun subjek mempunyai kualitas tertentu yang ditetapkan, sementara sampel jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi atau jumlah individu yang dipilih dari populasi pada penelitian ini pembeli minuman tidak dapat diketahui jumlahnya dengan pasti sehingga pengambilan data responden dengan menggunakan strategi pendekatan *non-probability sampling* dari jenis *accidental sampling*. Dengan rumus populasi sebagai berikut:

$$n = \frac{(Za)^2 p \cdot (1-p)}{d^2}$$

Keterangan:

n Jumlah sampel

$$n = \frac{(1.64)^2 0,5 \cdot (1-0,5)}{0.10^2}$$

$$n = \frac{(2,6896 \times 0,5 \times 0,5)}{0,01}$$

$$n = 67,24 = 68 \text{ responden}$$

3.7 Perancangan dan Penyebaran Kuesioner

Pada perancangan kuesioner dilakukan dengan melihat permasalahan yang dialami UMKM dengan perancangan pernyataan yang berkaitan dengan pengembangan usaha dinilai dari bauran pemasaran *marketing 4 mix* diantaranya *produk, price, place, dan promotion*, penyebaran kuesioner penelitian disebar kepada pihak internal dan para responden yang membeli minuman, pengambilan responden yang membeli minuman sehingga dikatakan dapat memenuhi sebagai responden.

3.8 Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas sebagai alat ukur yang mengukur indicator proses konsep tersebut menggambarkan fenomena yang ada dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{N(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N(\sum Y^2) - (\sum Y)^2\} \cdot \{N(\sum x^2) - (\sum x)^2\}}}$$

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Uji reliabilitas sebagai uji indeks panduan batas kepercayaan dan keandalan alat ukur dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{ij} = \frac{\left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma b^2}{\sigma t^2} \right]}$$

keterangan:

r_{ij} reliabilitas

k total butir pernyataan

σb^2 = total butir item

σt^2 = jumlah total varian

3.9 Pengumpulan Data

Pengumpulan data berisikan data yang digunakan pada pengolahan data yang akan diolah merupakan informasi valid, dan dapat di pertanggung jawabkan kebenarannya data yang didapatkan terdiri dari data primer dan data skunder:

1. Data Primer

Data primer berisi data penelitian yang memperoleh secara langsung dari sumber aslinya dengan proses observasi, wawancara dan penyebaran kuesioner. Data primer yang didapatkan penelitian meliputi data penjualan dari bulan Mei 2023- Maret 2024, serta data hasil penyebaran kuesioner pada UMKM Mokey.

2. Data Skunder

Data skunder merupakan data yang didapatkan peneliti secara tidak langsung, berkaitan dengan tempat penelitian dan data yang didapatkan berupa Sejarah perusahaan dan struktur organisasi

3.10 Pengolahan data

Pengolahan data berisi tentang penjelasan mengenai proses atau tahapan yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan, dan selanjutnya akan diolah dengan tujuan untuk mendapatkan hasil atau gambaran nilai dan yang akan analisa dan disimpulkan dari hasil penelitan pada penelitian sebagai berikut:

1. Analisa matriks IFE dan EFE

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Analisis IFE sebagai mengevaluasi seberapa kuat atau berpengaruhnya kondisi internal suatu Perusahaan dengan mengukur kekuatan dan kelemahan perusahaan, sementara itu matriks EFE sebagai variabel untuk menganalisa faktor eksternal yang menjadi alat ukur berupa peluang ancaman pada organisasi

2. Analisa matriks IE dan Matriks SWOT

Setelah melakukan analisa IFE dan EFE maka dilakukan analisa IE sebagai penentuan pendekatan yang efektif yang bertujuan untuk mengetahui posisi keadaan UMKM yang nantinya akan diterapkan oleh UMKM Mokey sementara itu matrik SWOT dilakukan sebagai mempertimbangkan keadaan dan kondisi internal dan eksternal pada Perusahaan sebagai bentuk arahan mempertahankan kekuatan dan kelemahan memanfaatkan peluang dan meminimalkan ancaman untuk menjauhi potensi bahaya.

3. Analisa Matriks QSPM

Dari hasil analisa SWOT akan menghasilkan strategi-strategi alternatif terpilih, selanjutnya hasil strategi terpilih akan dijadikan pernyataan pada kuesioner, dan dilakukan penyebaran kuesioner kepada pihak internal UMKM, kegiatan ini untuk menentukan keputusan strategi prioritas yang paling cocok digunakan.

3.11 Analisa

analisa merupakan kegiatan penjelasan hasil yang telah diperoleh dari pengolahan data, dan berisi alasan mengenai hasil yang diperoleh dari pengolahan data sehingga hasil dapat lebih mudah dipahami, dan untuk dapat memperoleh solusi dari permasalahan yang diteliti.

3.12 Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan berisikan hasil ringkasan mengenai hasil-hasil inti didapatkan dari hasil pengolahan semua data yang dilakukan, hasil kesimpulan harus sesuai dengan tujuan penelitian, dan saran merupakan solusi dan masukan yang ditujukan oleh penelitian untuk perusahaan dan pembaca kedepannya.

kualitas rasa minuman dengan nilai TAS 6,92. Dan strategi terakhir memberikan diskon pada hari-hari tertentu dengan nilai TAS 6,63.

Saran

Adapun saran yang diberikan kepada penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Dari hasil yang didapatkan diharapkan dapat memberikan partisipasi kemajuan dan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh, pada khususnya di bagian pemasaran

2. Bagi Peneliti

Melakukan penambahan metode pendukung pada penelitian berikutnya untuk dapat menentukan strategi alternatif yang lebih baik untuk perusahaan, pada saat ini peneliti hanya menggunakan metode SWOT dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrik*).

3. Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian yang dilakukan UMKM Mokey diharapkan dapat mempertimbangkan untuk mengaplikasikan dan mempraktikkan strategi terpilih, agar meningkatkan volume minat pembeli

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



DAFTAR PUSTAKA

- Avianti, W., Martin, A., Andriyani, N., Prihatiningsih, D., Misesani, D., Yufrinalis, M., & Sukwika, T. (2023). *Metode Penelitian (Dasar Praktik Dan Penerapan Berbasis ICT)*. PT. Mifandi Mandiri Digital.
- Chotimah, S. P. N., Oktafiah, Y., & Subagio, D. P. W. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Krupuk Puli Melalui Analisis SWOT Desa Kalipang Kabupaten Pasuruan. *Revenue Manuscript*, 1(2), 163-170.
- Dhari, P. W., Chandra, A. R., & Afifah, A. (2018). Pengaruh Strategi Green Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Produk Molto Ultra Sekali Bilas Di Padang. *Jurnal Ilmiah Poli Bisnis*, 10(2), 1-9.
- Leksono, B. B., & Putra, R. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Produk Dangkrík Di Dusun Kulubanyu, Kabupaten Mojokerto. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 2(1), 235-242.
- Leksono, B. B., & Putra, R. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Produk Dangkrík Di Dusun Kulubanyu, Kabupaten Mojokerto. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 2(1), 235-242.
- Mahendra, A. H. I. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Industri Kecil Gantra Betta Fish Tulungagung Dalam Perspektif Swot Dan Bmc. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 1(4), 322-332.
- Mujito, S. E. (2023). *Manajemen Strategik: Dengan Pendekatan Analisis SWOT, Wawasan Ilmu*.
- Muntamah, S., & Mulyanti, D. (2023). Penerapan Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Ternak Ayam Dalam Perspektif Teoritis. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen*, 2(2), 53-61.
- Nugraha, A., Khaerudin, D., & Mahuda, I. (2023). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Tas Ransel Di Cv. Rifky Arafa Dengan Menggunakan Metode Swot Dan Qspm. *Jurnal Ilmiah Teknik Dan Manajemen Industri*, 3(1), 130-141.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Perbaikan Strategi Pengembangan Perusahaan Dengan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)

Qanita, A. (2020). Analisis Strategi Dengan Metode Swot Dan Qspm (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D'gruz Caffé Di Kecamatan Bluto Sumenep. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(2), 11-24.

Sahir, S. H. (2021). *Metodologi Penelitian*. Penerbit KBM Indonesia.

Salim, M. A., & Siswanto, A. B. (2019). *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner*. CV. Pilar Nusantara.

Supriadi, A., Arisontha, E., & Sari, T. N. (2023). Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Pada UMKM.

Suriani, N., & Jailani, M. S. (2023). Konsep Populasi Dan Sampling Serta Pemilihan Partisipan Ditinjau Dari Penelitian Ilmiah Pendidikan. *IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 24-36.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KUESIONER IFE

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Status pendidikan:

Penentuan Rating

1. Beri tanda (√) pada tabel yang telah disediakan
2. Keterangan rating
 - 5 = sangat setuju
 - 4 = setuju
 - 3 = ragu-ragu
 - 2 = tidak setuju
 - 1 = sangat tidak setuju

No	Faktor Internal	Rating				
		1	2	3	4	5
	Kekuatan					
1.	Harga minuman yang masih terjangkau					
2.	Banyaknya varian jenis minuman					
3.	Letak Lokasi jualan strategis					
4.	Mempunyai cita rasa minuman enak					
5.	Pelayanan karyawan yang cepat					
6.	Keramahan karyawan saat melayani pelanggan					
	Faktor internal					
	Kelemahan	1	2	3	4	5
1.	Promosi pada produk yang kurang menarik					
2.	Tidak memiliki area tempat berkumpul yang cukup luas					
3.	Area tempat parkir yang sempit					
4.	Belum memaksimalkan media sosial untuk memasarkan produk					
5.	Tempat kurang menarik					

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

KUESIONER EFE

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Status pendidikan:

Penentuan Rating

1. Beri tanda (√) pada tabel yang telah disediakan
2. Keterangan rating
 - 5 = sangat setuju
 - 4 = setuju
 - 3 = ragu-ragu
 - 2 = tidak setuju
 - 1 = sangat tidak setuju

No	Faktor eksternal	Rating				
		1	2	3	4	5
	Peluang					
1.	Lokasi dekat area strategis (dekat kampus dan sekolah)					
2.	Meningkatnya kebiasaan masyarakat berkumpul					
3.	Berkembangnya tren minuman					
4.	Teknologi yang terus berkembang memudahkan penjualan dan pemasaran					
5.	Masyarakat sering menggunakan media sosial					
	Faktor eksternal					
	Ancaman	1	2	3	4	5
1.	Adanya persaingan minuman sejenis					
2.	Tampilan Promosi pesaing yang lebih menarik					
3.	Konsumen yang lebih selektif					
4.	Harga bahan baku Fluktuatif					
5.	Perubahan selera konsumen					

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

LAMPIRAN KUESIONER *QUANTITATIVE* *STRATEGIC PLANNING MATRIX*

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Status pendidikan:

Penentuan Rating

1. Beri tanda (√) pada tabel yang telah disediakan

2. Keterangan rating :

5 = sangat setuju

4 = setuju

3 = ragu-ragu

2 = tidak setuju

1 = sangat tidak setuju

3. Pernyataan setiap strategi

1. Mempertahankan kualitas rasa minuman
2. Meningkatkan Kualitas Pelayanan
3. Melakukan penambahan fasilitas UMKM
4. Meningkatkan kegiatan promosi dengan lebih menarik
5. Menciptakan varian menu baru dengan memperhatikan kualitas minuman agar mampu bersaing
6. Membuat akun media sosial untuk mempromosikan produk minuman yang lebih luas
7. Memberi diskon harga pada hari-hari tertentu



No	Pernyataan	Strategi 1					Strategi 2					Strategi3					Strategi4					Strategi 5					Strategi 6					Strategi 7				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
2.	Harga minuman yang masih terjangkau																																			
	Banyaknya varian jenis minuman																																			
	Letak lokasi strategis																																			
	Mempunyai cita rasa minuman enak																																			
	Pelayanan karyawan yang cepat																																			
	Keramahan karyawan saat melayani pelanggan																																			
No	Pernyataan	Strategi 1					Strategi 2					Strategi3					Strategi4					Strategi 5					Strategi 6					Strategi 7				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
3.	Kelemahan Promosi pada produk yang kurang menarik																																			
	Tidak memiliki area tempat berkumpul yang cukup luas																																			
	Area tempat parkir yang sempit																																			
	Belum memaksimalkan media sosial untuk memasarkan produk																																			
	Tempat kurang menarik																																			

Daftar pustaka:
 1. ...
 2. ...
 3. ...
 4. ...
 5. ...
 6. ...
 7. ...
 8. ...
 9. ...
 10. ...



No	Pernyataan	Strategi 1					Strategi 2					Strategi3					Strategi4					Strategi 5					Strategi 6					Strategi 7				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
12	Harga minuman yang masih terjangkau																																			
13	Banyaknya varian jenis minuman																																			
14	Lokasi Letak lokasi strategis																																			
15	Mempunyai cita rasa minuman enak																																			
16	Pelayanan karyawan yang cepat																																			
No	Pernyataan	Strategi 1					Strategi 2					Strategi3					Strategi4					Strategi 5					Strategi 6					Strategi 7				
17	Ancaman Adanya persaingan minuman sejenis	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
17	Adanya persaingan minuman sejenis																																			
18	Tampilan Promosi pesaing yang lebih menarik																																			
19	Konsumen yang lebih selektif																																			
20	Harga bahan baku Fluktuatif																																			
21	Perubahan selera konsumen																																			

Rekapitulasi kuesioner SWOT (EFE dan IFE)

Rekapitulasi Kuesioner EFE

Responden	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	Total
1	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	42
2	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	44
3	2	3	1	4	5	4	3	5	2	5	34
4	4	3	4	1	5	3	3	3	5	3	34
5	4	4	1	4	1	4	4	1	2	4	29
6	5	1	4	3	4	5	3	3	3	2	33
7	5	2	2	4	5	4	4	2	4	3	35
8	3	4	3	2	2	3	4	3	1	5	30
9	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
10	4	5	3	4	4	4	4	3	2	3	36
11	1	1	4	3	4	3	4	4	3	4	31
12	5	2	3	1	2	3	4	4	5	5	34
13	4	3	4	3	5	3	2	5	4	1	34
14	5	3	2	3	4	5	5	5	3	4	39
15	3	4	5	3	5	4	5	5	4	5	43
16	4	1	1	4	4	4	5	4	5	4	36
17	3	4	3	5	5	5	5	5	5	3	43
18	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
19	4	4	3	1	5	5	4	4	2	5	37
20	1	2	4	3	4	3	3	5	4	4	33
21	3	3	2	3	3	4	3	3	5	1	30
22	2	3	4	5	1	2	3	4	4	5	33
23	3	5	1	5	3	5	4	4	4	3	37
24	4	4	4	5	4	4	5	1	5	4	40
25	5	3	3	4	5	5	5	4	3	5	42
26	1	1	5	3	5	2	5	5	1	4	32
27	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	47
28	2	2	5	3	3	1	4	2	3	4	29
29	4	4	3	4	4	3	5	4	5	5	41
30	1	4	5	5	3	3	3	4	1	5	34
31	5	5	4	5	3	4	1	3	3	4	37
32	3	3	4	4	4	3	5	5	4	3	38
33	2	4	4	4	5	5	5	3	5	5	42
34	4	5	4	4	5	2	4	2	5	4	39
35	4	2	3	3	4	4	3	4	3	5	35
36	3	3	4	3	2	5	5	4	3	1	33
37	2	4	3	4	4	4	5	3	4	5	38
38	3	4	4	4	4	4	5	5	2	4	39
39	5	2	3	4	5	3	5	5	4	2	38
40	4	5	4	3	4	5	5	4	3	5	42
41	1	4	4	4	3	4	4	4	4	3	35
42	4	3	2	4	4	2	3	5	3	5	35
43	5	3	4	4	5	4	4	5	3	4	41
44	2	4	3	3	4	1	4	4	5	5	35
45	3	4	3	5	3	5	4	4	3	4	38

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rekapitulasi Kuesioner EFE (Lanjutan)

Responden	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	Total
46	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
47	3	5	4	4	5	4	4	5	4	4	42
48	3	1	5	5	4	5	5	5	5	4	42
49	5	3	4	3	3	3	3	5	4	4	37
50	5	4	4	3	4	3	5	4	5	5	42
51	3	3	3	5	5	4	5	4	4	5	41
52	4	3	4	3	4	4	4	5	3	4	38
53	3	4	5	4	3	2	5	5	3	5	39
54	4	3	5	5	5	4	4	4	4	4	42
55	4	5	5	4	3	5	4	5	4	3	42
56	3	2	3	3	1	5	1	4	5	4	31
57	4	5	5	4	4	3	5	5	4	5	44
58	3	4	4	4	4	4	4	4	5	3	39
59	4	4	5	5	5	4	4	3	4	5	43
60	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
61	4	3	4	5	4	5	5	5	4	5	44
62	3	4	4	4	5	5	4	4	4	5	42
63	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
Total	222	218	233	239	250	241	257	255	234	256	2405

Rekapitulasi Kuesioner IFE

Responden	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	Total
1	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	48
2	3	2	3	3	3	2	3	4	3	2	2	30
3	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	47
4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	3	43
5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	49
Total	19	17	21	19	22	19	19	24	22	18	17	217

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rekapitulasi Kuesioner QSPM

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 1 *Attractive Score* (Faktor Internal)

Responden	Faktor strategi										
	Kekuatan (<i>Strengths</i>)						Kelemahan (<i>weakness</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3
2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3
3	5	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4
4	3	3	3	4	4	4	2	3	4	3	4
5	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3
Total	17	17	15	17	16	17	16	15	16	18	17
Rata-rata	3,4	3,4	3	3,4	3,2	3,4	3,2	3	3,2	3,6	3,4

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 1 *Attractive Score* (Faktor Eksternal)

Responden	Faktor strategi									
	Peluang (<i>opportunities</i>)					Ancaman (<i>thereats</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	3	4	3	3	4	4	3	3	4	3
2	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4
5	2	3	3	3	3	4	3	3	4	3
Total	16	19	18	18	18	20	18	17	19	19
Rata-rata	3,2	3,8	3,6	3,6	3,6	4	3,6	3,4	3,8	3,8

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 2 *Attractive Score* (Faktor Internal)

Responden	Faktor strategi										
	Kekuatan (<i>Strengths</i>)						Kelemahan (<i>weakness</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	4	4	4	5	4	4	3	5	3	4	3
2	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4
3	4	2	3	3	3	4	3	4	3	4	5
4	4	5	3	3	3	4	2	3	3	4	5
5	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3
Total	19	17	17	18	17	19	15	19	15	20	20
Rata-rata	3,8	3,4	3,4	3,6	3,4	3,8	3	3,8	3	4	4

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 2 *Attractive Score* (Faktor Eksternal)

Responden	Faktor strategi									
	Peluang (<i>opportunities</i>)					Ancaman (<i>thereats</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3
2	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3
3	4	3	4	4	5	5	4	4	4	5
4	4	5	3	3	4	3	3	3	3	3
5	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3
Total	20	20	17	17	20	17	17	16	17	17
Rata-rata	4	4	3,4	3,4	4	3,4	3,4	3,2	3,4	3,4

- Hak Cipta Diindungi Undang-Undang
1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 3 *Attractive Score* (Faktor Internal)

Responden	Faktor strategi										
	Kekuatan (<i>Strengths</i>)						Kelemahan (<i>weakness</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	3
2	3	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3
3	4	4	5	3	3	4	4	4	5	4	4
4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4
5	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4
Total	19	19	19	16	15	16	19	18	20	20	18
Rata-rata	3,8	3,8	3,8	3,2	3	3,2	3,8	3,6	4	4	3,6

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 3 *Attractive Score* (Faktor Eksternal)

Responden	Faktor strategi									
	Peluang (<i>opportunities</i>)					Ancaman (<i>thereats</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3
2	4	3	4	5	5	5	4	4	3	4
3	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4
4	3	5	4	2	5	2	2	3	4	3
5	3	5	4	4	3	4	4	3	4	3
Total	19	21	19	18	20	18	18	17	18	17
Rata-rata	3,8	4,2	3,8	3,6	4	3,6	3,6	3,4	3,6	3,4

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 4 *Attractive Score* (Faktor Internal)

Responden	Faktor strategi										
	Kekuatan (<i>Strengths</i>)						Kelemahan (<i>weakness</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
2	4	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5
3	5	4	2	3	4	4	5	4	3	4	4
4	4	5	4	4	3	4	2	3	4	5	4
5	5	4	4	4	4	5	4	3	3	4	3
Total	22	20	16	18	18	20	18	18	18	21	19
Rata-rata	4,4	4	3,2	3,6	3,6	4	3,6	3,6	3,6	4,2	3,8

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 4 *Attractive Score* (Faktor Eksternal)

Responden	Faktor strategi									
	Peluang (<i>opportunities</i>)					Ancaman (<i>thereats</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4
2	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4
3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4
4	3	5	4	3	4	3	3	4	4	3
5	2	3	4	3	3	4	4	5	3	4
Total	17	19	20	19	19	18	19	20	18	19
Rata-rata	3,4	3,8	4	3,8	3,8	3,6	3,8	4	3,6	3,8

- Hak Cipta Diindungi Undang-Undang
1. Diarangi mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Diarangi mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 5 *Attractive Score* (Faktor Internal)

Responden	Faktor strategi										
	Kekuatan (<i>Strengths</i>)						Kelemahan (<i>weakness</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	3	4	4	3	4	3	5	2	3	4	3
2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3
3	5	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4
4	3	3	3	4	4	4	5	3	4	3	4
5	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3
Total	17	17	16	17	17	17	20	14	16	19	17
Rata-rata	3,4	3,4	3,2	3,4	3,4	3,4	4	2,8	3,2	3,8	3,4

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 5 *Attractive Score* (Faktor Eksternal)

Responden	Faktor strategi									
	Peluang (<i>opportunities</i>)					Ancaman (<i>thereats</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	3	3	5	5	3	3	3	3	3	4
2	3	3	4	4	3	4	3	5	5	3
3	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4
4	4	5	3	3	4	4	4	5	4	4
5	5	5	4	3	3	5	4	4	3	4
Total	19	20	19	19	17	20	18	22	19	19
Rata-rata	3,8	4	3,8	3,8	3,4	4	3,6	4,4	3,8	3,8

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 6 *Attractive Score* (Faktor Internal)

Responden	Faktor strategi										
	Kekuatan (<i>Strengths</i>)						Kelemahan (<i>weakness</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	4	4	4	4	3	3	5	2	4	4	3
2	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	3
3	3	4	4	3	4	5	4	3	4	4	4
4	3	3	4	4	4	4	2	3	4	3	4
5	4	4	4	4	3	5	4	3	3	4	3
Total	18	19	20	20	19	21	20	15	19	19	17
Rata-rata	3,6	3,8	4	4	3,8	4,2	4	3	3,8	3,8	3,4

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 6 *Attractive Score* (Faktor Eksternal)

Responden	Faktor strategi									
	Peluang (<i>opportunities</i>)					Ancaman (<i>thereats</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	4	4	5	5	5	4	4	4	4	3
2	2	3	3	3	4	4	3	3	3	4
3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
4	5	5	3	2	4	2	4	4	3	3
5	4	4	4	3	3	4	3	5	3	3
Total	19	20	19	17	20	18	18	19	17	17
Rata-rata	3,8	4	3,8	3,4	4	3,6	3,6	3,8	3,4	3,4

- Hak Cipta Diindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 7 *Attractive Score* (Faktor Internal)

Responden	Faktor strategi										
	Kekuatan (<i>Strengths</i>)						Kelemahan (<i>weakness</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	3	5	5	4	4	2	5	2	3	2	3
2	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4
3	4	3	4	2	3	2	3	3	3	4	4
4	4	3	3	4	4	4	2	3	3	2	3
5	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3
Total	17	19	18	18	18	15	16	14	15	15	17
Rata-rata	3,4	3,8	3,6	3,6	3,6	3	3,2	2,8	3	3	3,4

 Rekapitulasi Pengisian Kuesioner QSPM Pada Strategi 7 *Attractive Score* (Faktor Eksternal)

Responden	Faktor strategi									
	Peluang (<i>opportunities</i>)					Ancaman (<i>thereats</i>)				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3
2	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4
3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3
4	3	4	4	2	4	4	2	3	4	3
5	2	3	2	3	3	3	4	3	3	3
Total	16	18	17	15	17	18	17	16	18	16
Rata-rata	3,2	3,6	3,4	3	3,4	3,6	3,4	3,2	3,6	3,2

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BIOGRAFI PENULIS

Winnie Sandra lahir di Pekanbaru pada tanggal 04 November 2001 dari pasangan Syarifuddin dan Muji Rahayu merupakan anak pertama dari 3 bersaudara. Adapun perjalanan penulis dalam menuntut ilmu dibangku pendidikan telah mengikuti pendidikan formal sebagai berikut:



Tahun 2008	Memasuki Sekolah Dasar Negeri 011 Pancuran Gading dan menyelesaikan pendidikan SD pada tahun 2013
Tahun 2014	Memasuki Madrasah Tsanawiyah Al-Muhajirin Tapung dan menyelesaikan pendidikan MTS pada tahun 2016
Tahun 2017	Memasuki Madrasah Aliyah Al-muhajirin Tapung dan menyelesaikan pendidikan MA pada tahun 2020
Tahun 2020	Terdaftar sebagai mahasiswa Universitas Islam Negri (UIN) Sultan Syarif Kasim Riau, Program Studi Teknik Industri.
Nomor <i>Handphone</i>	+62831-8004-3653
Instagram	@winniesandra04
E-Mail	winniesandra411@gmail.com

© Ha

Winnie Sandra

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

