

RIZKI CAHYO UTOMO 20542010007 : Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Ekstrak Jamu Di Desa Bajulan Kecamatan Loceret Kabupaten Nganjuk ; **Vifi Nurul Choirina,S.P.,M.Sc dan Nastiti Winahyu,S.E.,M.Si.**

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan yang tepat bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah ekstrak jamu di Desa Bajulan, Kecamatan Loceret, Kabupaten Nganjuk. UMKM ekstrak jamu yang memiliki nomor pendaftaran SPP-IRT ini sudah berdiri selama 5 tahun, namun perkembangannya masih tergolong stagnan dilihat dari produksi yang belum kontinu, variasi produk terbatas, serta pemasaran dan branding produk yang belum maksimal. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan teknik analisis data meliputi identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal, penyusunan matriks IFE dan EFE, matriks IE, matriks SWOT, serta perhitungan matriks QSPM. Berdasarkan hasil analisis matriks IE, posisi UMKM jamu berada pada Kuadran V yang mengindikasikan bahwa diperlukan strategi penetrasi pasar, pengembangan produk, dan pengembangan pasar agar usaha lebih berkembang. Selanjutnya berbagai alternatif strategi dirumuskan melalui matriks SWOT dan dievaluasi melalui matriks QSPM untuk memperoleh urutan prioritas strategi yang paling memiliki daya tarik untuk diterapkan. Prioritas strategi utama pengembangan UMKM ekstrak jamu berdasar perhitungan QSPM adalah menjaga konsistensi kualitas dan kuantitas produksi jamu dengan melakukan standarisasi bahan baku yang bersumber lokal di Desa Bajulan. Standarisasi ini penting untuk memenuhi peningkatan permintaan pasar akan produk jamu, sekaligus menjaga kepercayaan dan loyalitas pelanggan dengan harga jual yang tetap terjangkau. Di sisi lain, promosi dan pemasaran yang selama ini dinilai kurang agresif, harus lebih dioptimalkan dengan memanfaatkan platform digital, media sosial dan e-commerce agar mampu menembus segmen pasar yang lebih luas. Berdasarkan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa UMKM ekstrak jamu di Desa Bajulan dinilai cukup efektif secara internal serta responsif terhadap kondisi eksternal meski masih memiliki peluang untuk terus meningkatkan kinerjanya. Peneliti berharap, dengan fokus menerapkan prioritas strategi-strategi terkait aspek produksi dan pemasaran yang disarankan, UMKM ini sangat layak dan memiliki potensi yang besar untuk terus dikembangkan di masa mendatang.

Kata Kunci : Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, Matriks SWOT, Matriks QSPM, UMKM.

RIZKI CAHYO UTOMO 20542010007: Development Strategy for Micro, Small and Medium Enterprises Extracting Herb Medicine in Bajulan Village, Loceret District, Nganjuk Regency; **Vifi Nurul Choirina, S.P., M.Sc and Nastiti Winahyu, S.E., M.Sc.**

SUMMARY

This research aims to analyze appropriate development strategies for herbal medicine extract MSMEs in Bajulan Village, Loceret District, Nganjuk Regency. This herbal extract MSME, which has the SPP-IRT registration number, has been established for 5 years, but its development is still relatively stagnant, judging by the lack of continuous production, limited product variations, and marketing and product branding that are not optimal. The research method used is qualitative with data analysis techniques including identification of internal and external factors, preparation of the IFE and EFE matrices, IE matrices, SWOT matrices, and calculation of the QSPM matrices. Based on the results of the IE matrix analysis, the position of herbal medicine MSMEs is in Quadrant V, which indicates that market penetration, product development and market development strategies are needed so that the business can develop further. Next, various alternative strategies are formulated through the SWOT matrix and evaluated through the QSPM matrix to obtain the priority order of strategies that are most attractive to be implemented. The main strategic priority for developing herbal medicine extract MSMEs based on QSPM calculations is to maintain consistency in the quality and quantity of herbal medicine production by standardizing raw materials sourced locally in Bajulan Village. This standardization is important to meet the increasing market demand for herbal medicine products, while maintaining customer trust and loyalty at affordable selling prices. On the other hand, promotion and marketing, which have been considered less aggressive, must be further optimized by utilizing digital platforms, social media and e-commerce to be able to penetrate wider market segments. Based on this research, it can be concluded that herbal medicine extract MSMEs in Bajulan Village are considered quite effective internally and responsive to external conditions even though they still have opportunities to continue to improve their performance. Researchers hope that, by focusing on implementing the recommended priority strategies related to production and marketing aspects, this MSME is very viable and has great potential to continue to be developed in the future.

Keywords: IFE Matrix, EFE Matrix, IE Matrix, SWOT Matrix, QSPM Matrix, MSMEs.