

**FORMULASI STRATEGI PERUSAHAAN DENGAN
MENGUNAKAN METODE *QUANTITATIVE STRATEGIC
PLANNING MATRIX* (STUDI KASUS : PENGRAJIN TEMPE
BERKAH)**

Hana Hanifah Hardi

ABSTRAK

Pengrajin Tempe Berkah merupakan salah satu UMKM pengrajin tempe yang telah berdiri sejak 20 tahun lalu. Dalam perjalanan usaha ini tentu saja melalui beberapa permasalahan di antaranya adalah Pandemi Covid-19. Pandemi Covid-19 memberikan efek kepada tingkat penjualan tempe yang menurun, bahkan walaupun Covid-19 telah berakhir tingkat penjualan tempe belum juga mencapai tingkat penjualan seperti sebelumnya. Pengrajin Tempe Berkah masih melakukan strategi yang sama seperti sebelumnya, sehingga diperlukan strategi yang cermat untuk membantu menghadapi tantangan, memanfaatkan peluang, dan mencapai tujuan. Tujuan dari penelitian ini adalah melakukan perencanaan strategi berdasarkan faktor internal dan faktor eksternal Pengrajin Tempe Berkah. Pada penelitian ini menggunakan metode matriks IFE, matriks EFE, matriks IE, matriks SPACE, matriks SWOT, dan QSPM. Hasil penelitian didapatkan 3 kekuatan, 3 kelemahan, 3 peluang, dan 3 ancaman. Pada matriks IE Pengrajin Tempe Berkah berada di posisi sel V yaitu *hold and maintain* dengan kategori . pada matriks SPACE Pengrajin Tempe Berkah berada di posisi kuadran I atau *aggressive* dengan kategori. Pada matriks SWOT didapatkan 7 alternatif strategi, dan dari alternatif strategi tersebut akan diurutkan menggunakan QSPM. Pada QSPM didapatkan alternatif strategi dengan nilai *Sum Total Attractive Score* tertinggi yaitu strategi menambahkan jangkauan penjualan Pengrajin Tempe Berkah ke sekitar pasar Kecamatan Cakung dengan nilai STAS yaitu sebesar 6,5332.

Kata Kunci : Pengrajin Tempe, Strategi Perusahaan, IFE, EFE, AHP, IE, SPACE, SWOT, QSPM

***COMPANY STRATEGIC FORMULATIONS WITH USING
QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIX METHOD
(CASE STUDY : TEMPE BERKAH CRAFTSMEN)***

Hana Hanifah Hardi

ABSTRACT

Tempe Berkah is one of the UMKM tempe craftsmen that has been standing for 20 years. In the course of this effort of course through a few problems among them is the Covid-19 pandemic. The COVID -19 Pandemic has an effect on the declining rate of sales, even though the COVID -19 has ended the sales rate has not yet reached the level of sales as before. Tempe's craftsmen still follow the same strategy as before, so careful strategies are needed to help face challenges, take advantage of opportunities, and goals. The aim of this study is to conduct strategic planning based on internal and external factors of Tempe Berkeley craftsmen. The study used the IFE, EFE, IE, SPACE, SWOT, and QSPM matrix methods. The results were 3 strengths, 3 weaknesses, 3 opportunities, and 3 threats. On the IE matrix, the Tempe Handler is in the position of cell V that is hold and maintain by category. On the SPACE matrix the Temple Handler will be in the quadrant position I or aggressive by Category. On the SWOT matrix, 7 alternative strategies were obtained, and from these alternatives the strategy would be sorted using QSPM. On the QSPm, the alternative strategy with the highest Total Attractive Score value was the strategy adding the sales range of Tempe Berkah artisans to around the Cakung district market with the STAS value of 6,5332.

Keywords: Tempe craftsmen, Company strategy, IFE, EFE, AHP, IE, SPACE, SWOT, QSPM