E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

Strategi Bertahan Dan Daya Saing UMKM Olahan Jagung Dalam Mendukung Kebijakan Pengembangan Hilirisasi Jagung Di Provinsi Gorontalo

Zenab Yanto Adam[1], Merita Ayu Indrianti[2], Aditya Djaini[3], Moh Muchlis Djibran[4]
[1]Universitas Muhammadiyah Gorontalo, zeinadam820@gmail.com
[2]Universitas Muhammadiyah Gorontalo, ayu_sutarto@umgo.ac.id
[3]Universitas Muhammadiyah Gorontalo, adityadjaini@umgo.ac.id
[4]Universitas Muhammadiyah Gorontalo, mmjibran17@umgo.ac.id

Abstrak

UMKM olahan jagung merupakan salah satu sektor yang berperan dalam meningkatkan nilai tambah komoditas jagung sekaligus mendukung pengembangan hilirisasi jagung di Provinsi Gorontalo. Namun, pelaku UMKM masih menghadapi berbagai kendala dalam mempertahankan keberlangsungan usaha dan meningkatkan daya saing. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kemampuan bertahan dan daya saing UMKM olahan jagung serta menganalisis strategi yang dapat diterapkan dalam mendukung pengembangan hilirisasi jagung di Provinsi Gorontalo. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif dengan analisis IFAS, EFAS, Matriks IE, SWOT, dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM olahan jagung memiliki kekuatan berupa ketersediaan bahan baku, kualitas dan cita rasa produk, pelanggan tetap, serta pengalaman usaha. Sementara itu, kelemahannya meliputi keterbatasan modal, teknologi produksi, inovasi, promosi, dan jangkauan pemasaran. Hasil analisis menunjukkan bahwa UMKM berada pada posisi *Grow and Build*, dengan strategi SO sebagai strategi utama berdasarkan analisis SWOT. Adapun strategi prioritas berdasarkan QSPM adalah mengembangkan produk olahan jagung yang berkualitas serta memperluas pangsa pasar melalui pemanfaatan bahan baku, legalitas usaha, kemasan produk, dan peluang pasar modern. Strategi tersebut diharapkan dapat memperkuat keberlangsungan usaha dan daya saing UMKM sekaligus mendukung pengembangan hilirisasi jagung di Provinsi Gorontalo.

Kata Kunci: *UMKM olahan jagung, daya saing, keberlangsungan usaha, strategi pengembangan, hilirisasi jagung.*

Abstract

Corn-based processed food micro, small, and medium enterprises (MSMEs) play an important role in increasing the added value of corn commodities while supporting the development of corn downstreaming in Gorontalo Province, Indonesia. However, these enterprises continue to face various challenges in maintaining business sustainability and enhancing competitiveness. This study aims to identify the internal and external factors influencing the resilience and competitiveness of corn-based processed food MSMEs and to analyze strategies for supporting corn downstreaming in Gorontalo Province. A descriptive quantitative approach was employed using the Internal Factor Analysis Summary (IFAS), External Factor Analysis Summary (EFAS), Internal–External (IE) Matrix, Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT) analysis, and Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). The findings indicate that the key strengths of these MSMEs include the availability of raw materials, product quality and taste, an established customer base, and business experience. Their main weaknesses include limited capital, production technology, innovation, promotional activities, and market reach. The IE Matrix analysis places these MSMEs in the *Grow and Build* strategic position,

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

while SWOT analysis identifies the Strengths–Opportunities (SO) strategy as the primary strategic approach. Based on the QSPM results, the highest-priority strategy is to develop high-quality corn-based processed products and expand market share by leveraging raw material availability, business licensing, product packaging, and opportunities in modern markets. Implementing this strategy is expected to strengthen business sustainability and competitiveness while supporting the development of corn downstreaming in Gorontalo Province.

Keywords: *Corn-based MSMEs, Competitiveness, Business Sustainability, Development Strategy, Corn Downstreaming.*

Corresponding Author:
Zenab Yanto Adam
Universitas Muhammadiyah Gorontalo, zeinadam820@gmail.com

PENDAHULUAN

Jagung merupakan salah satu komoditas tanaman pangan yang memiliki peran strategis dalam mendukung ketahanan pangan dan perekonomian masyarakat Indonesia. Sebagai bahan pangan pokok kedua setelah padi, jagung memiliki tingkat permintaan yang relatif tinggi dan diperkirakan terus meningkat seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk (Ardana & Nurhayati, 2024). Selain dimanfaatkan sebagai bahan pangan, jagung mengandung karbohidrat, lemak, protein, mineral, air, dan vitamin yang bermanfaat bagi kebutuhan manusia maupun ternak. Kandungan gizi tersebut berperan dalam penyediaan energi, pembentukan jaringan, serta pengaturan fungsi dan reaksi biokimia dalam tubuh. Selain itu, berbagai bagian tanaman jagung dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan manusia dan ternak (Dewi et al., 2022). Potensi tersebut menjadikan jagung tidak hanya penting sebagai komoditas pertanian, tetapi juga sebagai bahan baku industri pengolahan yang dapat menghasilkan produk bernilai tambah ekonomi lebih tinggi.

Sektor pertanian memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendukung pengurangan kemiskinan. Pengembangan sektor pertanian menjadi salah satu fokus upaya pemerintah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Ernikawati et al., 2025). Wilayah pedesaan di Indonesia juga memiliki potensi sumber daya alam yang dapat dikembangkan menjadi kegiatan ekonomi produktif, meskipun pemanfaatannya belum sepenuhnya optimal. Salah satu komoditas lokal yang berpotensi dikembangkan untuk meningkatkan nilai ekonomi sumber daya tersebut adalah jagung (Azmir et al., 2025). Pengembangan jagung melalui kegiatan pengolahan hasil pertanian dan pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dapat menjadi alternatif untuk memperluas kesempatan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta memperkuat keterkaitan antara sektor pertanian dan industri pengolahan.

Provinsi Gorontalo dikenal sebagai salah satu sentra produksi jagung di Indonesia. Potensi produksi jagung di wilayah ini membuka peluang bagi pengembangan berbagai UMKM yang bergerak dalam pengolahan jagung menjadi produk pangan, seperti pia jagung, keripik jagung, dan berbagai makanan berbahan dasar jagung lainnya. Kegiatan pengolahan tersebut dapat meningkatkan nilai tambah komoditas sekaligus menciptakan peluang usaha bagi masyarakat. Namun, pengembangan UMKM olahan jagung masih menghadapi berbagai kendala, antara lain fluktuasi harga jagung yang dipengaruhi oleh

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

kondisi permintaan dan penawaran global (Makuta et al., 2025). Selain itu, keterbatasan modal, pemasaran, akses terhadap teknologi, dan dukungan kelembagaan menjadi tantangan bagi pelaku UMKM dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya. Kondisi tersebut berpotensi menghambat perkembangan usaha pengolahan jagung sehingga potensi produksi jagung di Provinsi Gorontalo belum sepenuhnya dioptimalkan melalui pengembangan industri hilir yang berkelanjutan.

Hilirisasi jagung merupakan salah satu strategi pengembangan sektor pertanian yang diarahkan pada pengolahan bahan baku menjadi produk dengan nilai ekonomi lebih tinggi. Upaya ini diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah komoditas, memperluas peluang usaha, serta meningkatkan pendapatan petani dan pelaku UMKM (Asna et al., 2025). Keberhasilan hilirisasi tidak hanya bergantung pada ketersediaan bahan baku, tetapi juga pada kemampuan pelaku usaha dalam mengelola produksi, mengembangkan inovasi, memperluas pasar, dan menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan bisnis. Kemampuan adaptasi tersebut menjadi faktor penting bagi UMKM untuk mempertahankan keberlangsungan usaha sekaligus memanfaatkan peluang yang muncul dari kebijakan pengembangan hilirisasi (Abubakar & Handayani, 2024). Oleh karena itu, diperlukan sinergi antara pemerintah, petani, dan pelaku usaha dalam membangun ekosistem agribisnis yang berkelanjutan serta mendukung peningkatan daya saing produk olahan jagung di Provinsi Gorontalo (Makuta et al., 2025).

Salah satu permasalahan yang dihadapi UMKM olahan jagung adalah rendahnya penjualan produk yang dapat berdampak pada pendapatan dan keberlangsungan usaha. Penerapan pemasaran daring (*online marketing*) dapat menjadi salah satu alternatif untuk memperluas jangkauan promosi, memperkenalkan produk kepada konsumen, dan meningkatkan peluang penjualan (Amelia et al., 2023). Meskipun demikian, strategi pemasaran perlu didukung oleh kemampuan pengelolaan usaha, inovasi produk, dan pemanfaatan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Perkembangan teknologi yang semakin pesat menuntut UMKM untuk menyesuaikan proses bisnisnya agar mampu menghadapi perubahan lingkungan usaha. Ketergantungan pada metode kerja manual dan keterbatasan dalam mengadopsi teknologi dapat menghambat perkembangan usaha. Selain itu, kondisi perekonomian yang tidak stabil dapat memengaruhi penjualan dan menyebabkan penurunan pendapatan pelaku usaha (Ridho & Sijabat, 2022). Dengan demikian, kemampuan beradaptasi terhadap perkembangan teknologi dan perubahan pasar merupakan salah satu aspek penting dalam menjaga keberlangsungan usaha UMKM olahan jagung.

Daya saing UMKM olahan jagung juga berkaitan dengan kemampuan menghasilkan produk yang inovatif, berkualitas, dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Sebagian pelaku usaha masih menghadapi keterbatasan dalam mengembangkan variasi produk, meningkatkan kualitas kemasan, serta menerapkan teknologi produksi. Keterbatasan tersebut berpotensi mengurangi daya tarik produk dan menyulitkan UMKM dalam menghadapi persaingan dengan produk sejenis dari daerah lain maupun produk pangan modern (Anggraeni et al., 2026). Oleh karena itu, pengembangan UMKM perlu diarahkan pada diversifikasi produk, peningkatan kualitas, penguatan jaringan pemasaran, dan pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan nilai tambah serta memperluas jangkauan pasar. Upaya tersebut juga memerlukan dukungan pemerintah melalui program pemberdayaan dan penyediaan fasilitas yang sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha. Kolaborasi antara pemerintah dan pelaku UMKM menjadi penting karena pelaku usaha memiliki potensi untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi dengan memanfaatkan dukungan yang tersedia (Abdullah et al., 2021).

Pemberdayaan UMKM merupakan salah satu upaya untuk mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat, memperluas kesempatan kerja, dan meningkatkan

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

kesejahteraan. Pengembangan usaha kecil dan menengah dapat menjadi sumber pendapatan masyarakat sekaligus mendorong peningkatan aktivitas ekonomi di tingkat lokal (Sulistiyani et al., 2019). Namun, keberhasilan pengembangan UMKM tidak hanya ditentukan oleh pendirian usaha atau pemberian bantuan, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam mempertahankan operasionalnya ketika menghadapi tekanan dan perubahan lingkungan bisnis. Strategi bertahan dapat dilakukan melalui efisiensi biaya produksi, diversifikasi produk, pemanfaatan teknologi digital, peningkatan kualitas produk, serta penguatan jaringan pemasaran (Jati & Aziezy, 2025). Penerapan strategi tersebut perlu disesuaikan dengan karakteristik dan kondisi masing-masing usaha agar dapat mendukung keberlangsungan operasional sekaligus meningkatkan daya saing. Selain aspek ekonomi, kegiatan usaha juga perlu memperhatikan prinsip etika dan keadilan dalam transaksi. Dalam perspektif Islam, prinsip tersebut ditegaskan dalam Al-Qur'an surah An-Nisa ayat 29, yang melarang perolehan harta dengan cara batil dan menekankan pentingnya transaksi perdagangan atas dasar kerelaan para pihak. Prinsip ini menjadi landasan etis bagi pelaksanaan kegiatan usaha yang bertanggung jawab dan berkeadilan.

Berdasarkan uraian tersebut, pengembangan UMKM olahan jagung di Provinsi Gorontalo memerlukan perhatian terhadap aspek keberlangsungan usaha dan daya saing dalam mendukung kebijakan hilirisasi jagung. Berbagai penelitian dan kajian yang dirujuk telah membahas pentingnya pengembangan sektor pertanian, pemanfaatan teknologi, pemasaran, pemberdayaan UMKM, serta peningkatan daya saing produk. Namun, berdasarkan sumber yang digunakan dalam penelitian ini, masih diperlukan kajian yang secara terarah menghubungkan strategi bertahan UMKM olahan jagung dengan daya saing usaha dalam konteks pengembangan hilirisasi jagung di Provinsi Gorontalo. Keterbatasan modal, pemasaran, inovasi produk, pemanfaatan teknologi, dan dukungan kelembagaan perlu dianalisis untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha serta menentukan strategi pengembangan yang sesuai dengan kondisi pelaku UMKM. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha UMKM olahan jagung, menganalisis tingkat daya saing UMKM, serta merumuskan strategi bertahan dan pengembangan usaha yang dapat mendukung pengembangan industri hilir jagung secara berkelanjutan dan berdaya saing di Provinsi Gorontalo. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku UMKM dan pemerintah dalam merumuskan langkah pengembangan usaha, meningkatkan nilai tambah komoditas jagung, serta memperkuat keberlanjutan industri pengolahan jagung di daerah.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif untuk menggambarkan dan menganalisis kondisi UMKM olahan jagung di Provinsi Gorontalo berdasarkan data yang diperoleh di lapangan. Pendekatan ini digunakan untuk mendeskripsikan fenomena penelitian berdasarkan data numerik maupun informasi yang dikuantifikasi tanpa ditujukan untuk menguji hipotesis tertentu (Syafri et al., 2025). Penelitian dilaksanakan selama dua bulan, yaitu Maret hingga April 2026, di tiga kabupaten di Provinsi Gorontalo, meliputi Kabupaten Gorontalo, Kabupaten Bone Bolango, dan Kota Gorontalo.

Subjek penelitian mencakup empat UMKM yang bergerak dalam pengolahan jagung, yaitu UMKM Pia Jagung Dumati, Green F5, Bougenville, dan Gebram Kinamang, serta empat konsumen yang masing-masing dipilih dari konsumen yang pernah membeli atau mengonsumsi produk olahan jagung dari setiap UMKM tersebut.

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

Pemilihan subjek dilakukan menggunakan teknik *non-probability sampling* dengan pendekatan *purposive sampling*, berdasarkan kesesuaian subjek dengan tujuan penelitian. Informan kunci juga mencakup perwakilan Dinas Ketahanan Pangan Provinsi Gorontalo, khususnya bidang tanaman pangan dan hortikultura, serta konsultan PLUT-UMKM pada Dinas Kumperindag Provinsi Gorontalo. Teknik *snowball sampling* dapat digunakan untuk memperoleh informan tambahan apabila diperlukan hingga informasi yang diperoleh mencapai kejenuhan (*saturation*), yaitu ketika tidak ditemukan informasi baru yang relevan. Dengan demikian, pemilihan informan diarahkan untuk memperoleh informasi mengenai kondisi usaha, faktor yang memengaruhi daya saing, serta peluang dan hambatan pengembangan UMKM olahan jagung.

Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Observasi dilakukan di lokasi usaha untuk mengamati kondisi operasional dan proses produksi UMKM olahan jagung. Wawancara mendalam dilakukan terhadap pelaku UMKM dan informan kunci untuk memperoleh informasi mengenai kondisi usaha, inovasi produk, strategi pemasaran, faktor internal dan eksternal yang memengaruhi daya saing, dukungan kebijakan pemerintah, serta hambatan dan peluang pengembangan produk olahan jagung. Dokumentasi dilakukan melalui pengambilan gambar di lokasi penelitian sebagai bukti pendukung kondisi aktual usaha. Instrumen pengumpulan data meliputi pedoman wawancara, lembar observasi, dan dokumentasi lapangan. Data sekunder diperoleh melalui dokumen statistik UMKM dan produksi jagung dari BPS Provinsi Gorontalo, dokumen kebijakan, serta laporan program dari instansi yang membidangi koperasi, UMKM, dan perindustrian. Seluruh data tersebut digunakan untuk mendukung identifikasi faktor strategis yang memengaruhi keberlangsungan dan daya saing UMKM olahan jagung.

Analisis data dilakukan menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), matriks Internal-External (IE), serta *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) untuk merumuskan dan menentukan prioritas strategi pengembangan UMKM olahan jagung. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi kondisi serta pengembangan usaha (Perusahaan, 2023). Pendekatan ini juga digunakan untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal sebagai dasar perumusan strategi menghadapi persaingan pasar (Yanti & Daspar, 2025). Kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) merupakan faktor internal yang bersumber dari kondisi usaha, sedangkan peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) merupakan faktor eksternal yang memengaruhi perkembangan usaha (Istiqomah et al., 2023).

Identifikasi faktor internal dan eksternal selanjutnya dianalisis menggunakan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*). IFAS digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan, seperti ketersediaan bahan baku jagung, pengalaman pelaku usaha, dukungan lingkungan usaha, keterbatasan modal, inovasi produk, pemasaran digital, dan kapasitas produksi. Sementara itu, EFAS digunakan untuk mengevaluasi peluang dan ancaman, antara lain peningkatan permintaan produk olahan jagung, dukungan program pemerintah, perkembangan teknologi digital, persaingan produk sejenis, fluktuasi harga bahan baku, dan keterbatasan distribusi pasar. Setiap faktor diberikan bobot berdasarkan tingkat kepentingannya dan rating berdasarkan kondisi yang ditemukan. Bobot kemudian dikalikan dengan rating untuk memperoleh skor tertimbang, yang selanjutnya dijumlahkan guna menghasilkan total skor IFAS dan EFAS. Hasil penilaian tersebut digunakan sebagai dasar penyusunan matriks SWOT dan perumusan alternatif strategi pengembangan.

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

Selanjutnya, matriks IE digunakan untuk memetakan posisi strategis UMKM berdasarkan hasil evaluasi faktor internal dan eksternal ke dalam sembilan sel guna menentukan arah strategi pengembangan yang sesuai (Suwarningsih & Sumiati, 2024). Alternatif strategi yang dihasilkan dapat mencakup peningkatan inovasi dan diversifikasi produk, penguatan pemasaran digital, perbaikan kualitas produk dan kemasan, serta pengembangan kerja sama usaha. Prioritas alternatif strategi kemudian ditentukan menggunakan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), yaitu metode pengambilan keputusan yang digunakan untuk mengevaluasi dan mengurutkan alternatif strategi secara objektif (Indriarti & Chaidir, 2021). Penilaian dilakukan dengan memberikan *Attractiveness Score* (AS) pada setiap alternatif strategi berdasarkan daya tariknya terhadap faktor strategis yang telah diidentifikasi. Nilai AS dikalikan dengan bobot masing-masing faktor untuk memperoleh *Total Attractiveness Score* (TAS). Total nilai TAS kemudian dibandingkan untuk menentukan strategi yang memperoleh prioritas tertinggi. Melalui tahapan tersebut, strategi pengembangan UMKM olahan jagung dirumuskan berdasarkan kondisi internal dan eksternal usaha serta diarahkan untuk meningkatkan keberlangsungan usaha, daya saing, dan dukungan terhadap pengembangan hilirisasi jagung di Provinsi Gorontalo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

1. Karakteristik Responden

Penelitian ini mengkaji strategi bertahan dan peningkatan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) olahan jagung di Provinsi Gorontalo. Data karakteristik responden mencakup jenis kelamin dan kelompok umur. Jumlah responden yang tercatat dalam penelitian adalah 4 orang.

Tabel 1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Perempuan	3	75
Laki-laki	1	25
Total	**4**	**100**

Sumber: Data primer diolah (2026).

Berdasarkan Tabel 1, responden penelitian terdiri atas perempuan dan laki-laki dengan jumlah serta persentase sebagaimana tercantum dalam tabel.

Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Kelompok umur (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
30-40	1	25
41-50	0	0
51-60	3	75
Total	**4**	**100**

Sumber: Data primer diolah (2026).

Berdasarkan Tabel 2, distribusi responden berdasarkan kelompok umur menunjukkan bahwa kelompok umur 51-60 tahun merupakan kelompok dengan jumlah responden terbanyak.

2. Hasil Wawancara Konsumen dan Instansi Terkait

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

Hasil wawancara konsumen mencakup lima aspek penilaian produk olahan jagung, yaitu kualitas produk, kemasan produk, harga, pemasaran dan ketersediaan produk, serta kepuasan konsumen. Ringkasan hasil wawancara disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Ringkasan Hasil Wawancara Konsumen

Aspek	Temuan penelitian
Kualitas produk	Konsumen memberikan penilaian baik terhadap cita rasa dan kualitas produk.
Kemasan produk	Kemasan dinilai cukup menarik dan mampu melindungi produk; informasi pada kemasan membantu konsumen mengenali produk.
Harga	Harga produk dinilai sesuai dengan kualitas yang diterima dan masih dapat dijangkau konsumen.
Pemasaran dan ketersediaan produk	Penilaian berada dalam kategori baik; konsumen mengharapkan jangkauan pemasaran yang lebih luas dan kemudahan memperoleh produk.
Kepuasan konsumen	Konsumen menyatakan puas terhadap produk olahan jagung yang dikonsumsi.

Sumber: Hasil wawancara konsumen

Wawancara dengan instansi terkait mencakup informasi dari Dinas Ketahanan Pangan serta Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian dan Perdagangan. Ringkasan temuannya disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Ringkasan Hasil Wawancara Instansi Terkait

Instansi	Temuan penelitian
Dinas Ketahanan Pangan	Jagung diidentifikasi sebagai komoditas unggulan daerah yang berpotensi dikembangkan melalui hilirisasi. Kendala UMKM yang dicatat meliputi keterbatasan inovasi produk dan pemanfaatan teknologi.
Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian dan Perdagangan	Bentuk pembinaan yang disebutkan meliputi pelatihan, pendampingan, dan fasilitasi promosi. Kendala UMKM meliputi permodalan, pemasaran, dan pengembangan usaha.

Sumber: Hasil wawancara instansi terkait

3. Hasil Analisis Faktor Internal (IFAS)

Analisis Internal Factor Analysis Summary (IFAS) menghasilkan skor faktor kekuatan dan kelemahan UMKM olahan jagung. Rincian bobot, rating, dan skor berbobot untuk setiap faktor kekuatan disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Matriks Faktor Kekuatan Internal UMKM Olahan Jagung

No.	Faktor kekuatan	Bobot	Rating	Skor (B × R)
1	Bahan baku jagung mudah diperoleh sepanjang tahun	0,11	4,75	0,52
2	Produk olahan jagung memiliki cita rasa yang khas	0,10	4	0,40
3	Produk memiliki pelanggan tetap	0,10	4,25	0,43
4	Pengalaman usaha membantu mempertahankan keberlangsungan usaha	0,10	4,25	0,43
5	Harga produk mampu bersaing dengan produk sejenis	0,10	4,25	0,43
6	Produk telah memiliki izin usaha atau legalitas usaha	0,11	4,5	0,50
7	Produk memiliki kemasan yang cukup baik	0,10	4,25	0,43
8	Lokasi usaha mendukung kegiatan produksi dan pemasaran	0,07	3	0,21
9	Hubungan dengan pemasok bahan baku	0,10	4,25	0,43

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

	cukup baik			
10	Produk memiliki potensi mendukung hilirisasi jagung daerah	0,11	4,75	0,52
	Jumlah	**1**	**42,25**	**4,30**

Sumber: Data primer setelah diolah (2026).

Berdasarkan Tabel 5, total skor berbobot faktor kekuatan tercatat sebesar 4,30. Faktor yang memperoleh skor berbobot tertinggi adalah kemudahan memperoleh bahan baku jagung sepanjang tahun dan potensi produk dalam mendukung hilirisasi jagung daerah, masing-masing sebesar 0,52.

Tabel 6. Matriks Faktor Kelemahan Internal UMKM Olahan Jagung

No.	Faktor kelemahan	Bobot	Rating	Skor (B × R)
1	Modal usaha masih terbatas	0,13	3,25	0,42
2	Teknologi produksi masih sederhana	0,14	3,5	0,49
3	Kapasitas produksi masih rendah	0,09	2,25	0,20
4	Promosi produk belum optimal	0,08	2	0,16
5	Pemanfaatan media digital masih rendah	0,09	2,25	0,20
6	Inovasi produk masih terbatas	0,09	2,25	0,20
7	Jangkauan pemasaran masih sempit	0,08	2	0,16
8	Kemampuan manajemen usaha masih terbatas	0,08	2	0,16
9	Sulit memperoleh akses pembiayaan usaha	0,13	3,25	0,42
10	Kerja sama dengan lembaga pendukung masih rendah	0,09	2,25	0,20
	Jumlah	**1**	**25**	**2,61**

Sumber: Data primer setelah diolah (2026).

Berdasarkan Tabel 6, total skor berbobot faktor kelemahan tercatat sebesar 2,61. Skor berbobot tertinggi di antara faktor kelemahan adalah teknologi produksi yang masih sederhana, yaitu sebesar 0,49.

Tabel 7. Rekapitulasi Skor Faktor Internal

Komponen	Total skor
Kekuatan	4,30
Kelemahan	2,61
Jumlah skor internal	**6,91**

Sumber: Data primer setelah diolah (2026).

Tabel 7 menyajikan rekapitulasi hasil IFAS dengan jumlah skor internal sebesar 6,91, yang terdiri atas skor kekuatan sebesar 4,30 dan skor kelemahan sebesar 2,61.

4. Hasil Analisis Faktor Eksternal (EFAS)

Identifikasi faktor eksternal menghasilkan kelompok peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang berkaitan dengan pengembangan UMKM olahan jagung. Faktor peluang mencakup peningkatan permintaan produk olahan jagung, minat masyarakat terhadap pangan lokal, program pemerintah, kebijakan hilirisasi, teknologi digital, kemitraan, akses pasar modern, pariwisata daerah, kesadaran terhadap pangan lokal, serta dukungan pelatihan dan pendampingan.

Faktor ancaman mencakup persaingan produk makanan ringan, fluktuasi harga bahan baku, bertambahnya produk sejenis dari luar daerah, perubahan selera konsumen, kenaikan biaya produksi, keterbatasan akses pasar modern, persaingan

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

melalui platform digital, keberlanjutan dukungan pemerintah, ketidakstabilan ekonomi, serta rendahnya regenerasi pelaku usaha.

Nilai skor peluang dan ancaman yang digunakan dalam perhitungan Matriks SWOT masing-masing tercatat sebesar 4,02 dan 3,58. Rincian bobot, rating, dan skor setiap faktor EFAS tidak disajikan dalam naskah sumber yang tersedia.

5. Hasil Analisis Matriks Internal-Eksternal (IE)

Berdasarkan hasil analisis yang tercantum dalam naskah penelitian, UMKM olahan jagung di Provinsi Gorontalo ditempatkan pada Sel I dalam Matriks Internal-Eksternal (IE), dengan kategori *Grow and Build*.

Tabel 8. Posisi UMKM Olahan Jagung Berdasarkan Matriks IE

Komponen	Hasil
Posisi matriks	Sel I
Kategori strategi	Grow and Build
Keterangan strategi dalam naskah	Strategi pertumbuhan dan pengembangan

Sumber: Hasil analisis Matriks IE dalam naskah penelitian.

Berdasarkan Tabel 8, posisi UMKM olahan jagung dalam Matriks IE tercatat berada pada Sel I.

6. Hasil Analisis Matriks SWOT

Analisis Matriks SWOT menghasilkan empat kombinasi strategi, yaitu Strength–Opportunity (SO), Strength-Threat (ST), Weakness–Opportunity (WO), dan Weakness–Threat (WT). Nilai masing-masing kombinasi disajikan pada Tabel 9.

Tabel 9. Skor Alternatif Strategi Matriks SWOT

Kombinasi strategi	Perhitungan skor	Nilai
Strength-Opportunity (SO)	4,30 + 4,02	8,32
Strength-Threat (ST)	4,30 + 3,58	7,88
Weakness-Opportunity (WO)	2,61 + 4,02	6,63
Weakness-Threat (WT)	2,61 + 3,58	6,19

Sumber: Data primer setelah diolah (2026).

Berdasarkan Tabel 9, nilai kombinasi strategi SO tercatat sebesar 8,32, ST sebesar 7,88, WO sebesar 6,63, dan WT sebesar 6,19.

Alternatif strategi yang dirumuskan dalam Matriks SWOT meliputi pemanfaatan ketersediaan bahan baku, pengembangan produk bercita rasa khas, pemanfaatan legalitas usaha dan kemasan, penguatan hubungan dengan pemasok, penggunaan teknologi digital untuk pemasaran, peningkatan inovasi produk, perluasan jaringan kemitraan, serta penguatan pengelolaan usaha.

7. Hasil Penentuan Strategi Prioritas dengan QSPM

Penentuan prioritas strategi dilakukan menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Empat alternatif strategi yang dievaluasi mencakup pengembangan produk dan perluasan pangsa pasar, peningkatan daya saing melalui pemeliharaan kualitas dan loyalitas pelanggan, peningkatan kapasitas dan keberlanjutan usaha, serta penguatan pemasaran dan jaringan kemitraan.

Tabel 10. Peringkat Strategi Berdasarkan Hasil QSPM

Peringkat	Nilai	Strategi
1	14,72	Mengembangkan produk olahan jagung yang berkualitas serta memperluas pangsa pasar melalui pemanfaatan bahan baku, legalitas usaha, kemasan produk, dan peluang pasar modern.

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

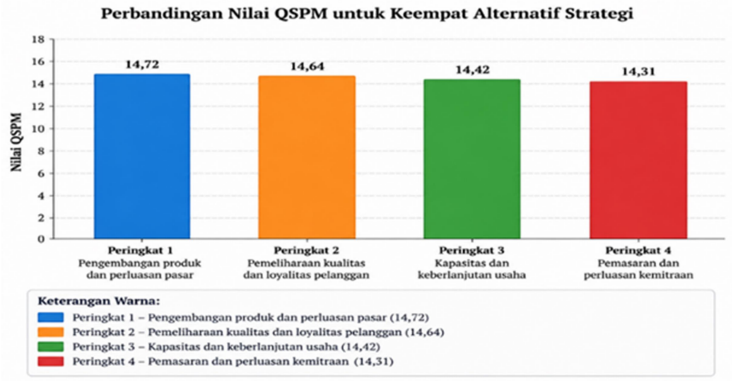
2	14,64	Meningkatkan daya saing UMKM melalui pemeliharaan kualitas produk, penguatan hubungan dengan pemasok, peningkatan loyalitas pelanggan, dan penyesuaian produk terhadap kebutuhan pasar.
3	14,42	Meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan usaha melalui penguatan manajemen, efisiensi biaya produksi, inovasi produk, peningkatan promosi digital, pelatihan, serta dukungan pembiayaan.
4	14,31	Meningkatkan pemasaran dan memperluas jaringan kemitraan melalui pemanfaatan teknologi digital, kerja sama dengan pemerintah maupun swasta, serta dukungan program hilirisasi jagung.

Sumber: Data primer setelah diolah (2026).

Berdasarkan Tabel 10, strategi pengembangan produk olahan jagung berkualitas dan perluasan pangsa pasar menempati peringkat pertama dengan nilai 14,72. Strategi peningkatan daya saing melalui pemeliharaan kualitas produk dan loyalitas pelanggan berada pada peringkat kedua dengan nilai 14,64. Peringkat ketiga ditempati strategi peningkatan kapasitas dan keberlanjutan usaha dengan nilai 14,42, sedangkan strategi penguatan pemasaran dan perluasan jaringan kemitraan berada pada peringkat keempat dengan nilai 14,31.

8. Diagram Peringkat Strategi QSPM

Diagram berikut menyajikan perbandingan nilai QSPM untuk keempat alternatif strategi.



Gambar 1. Perbandingan Nilai QSPM pada Empat Alternatif Strategi

Sumber: Data primer setelah diolah (2026). Nilai pada diagram mengikuti hasil Matriks QSPM dalam Tabel 10.

Secara keseluruhan, hasil analisis kuantitatif menunjukkan bahwa nilai skor internal yang tercatat sebesar 6,91, kombinasi strategi SO memperoleh nilai 8,32, dan strategi prioritas pertama berdasarkan QSPM memperoleh nilai 14,72.

Pembahasan

Prioritas Strategi Pengembangan UMKM Olahan Jagung

Berdasarkan hasil penelitian, strategi utama untuk meningkatkan daya saing UMKM olahan jagung di Provinsi Gorontalo adalah pengembangan produk berkualitas dan perluasan pangsa pasar. Temuan ini menunjukkan bahwa ketersediaan bahan baku belum cukup untuk menciptakan keunggulan kompetitif tanpa didukung peningkatan mutu produk, legalitas usaha, kemasan yang menarik, dan akses ke pasar modern. Dengan demikian, pengembangan industri hilir jagung perlu berorientasi pada penciptaan nilai tambah dan pemenuhan kebutuhan konsumen.

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

Temuan tersebut sejalan dengan (Maria et al., 2024), yang menekankan pentingnya modernisasi produksi, peningkatan kualitas produk, dan efektivitas manajemen dalam memperkuat daya saing UMKM. Penelitian ini memperluas perspektif tersebut dengan menitikberatkan pada pengembangan produk olahan jagung sebagai komoditas unggulan Provinsi Gorontalo. Selain kualitas produk, keberlanjutan usaha juga dipengaruhi oleh hubungan dengan pemasok dan loyalitas pelanggan. Kemitraan pemasok membantu menjaga ketersediaan bahan baku, sedangkan konsistensi mutu meningkatkan kepuasan dan peluang pembelian ulang. Temuan ini sejalan dengan (Agustina et al., 2025), yang menekankan pentingnya kualitas produk dan penguatan kelembagaan dalam mempertahankan keberlangsungan UMKM. Oleh karena itu, pengembangan usaha perlu mengintegrasikan pengendalian mutu, pengelolaan pasokan, dan pemeliharaan hubungan dengan pelanggan.

Penguatan Manajemen dan Transformasi Digital

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penguatan manajemen, efisiensi biaya, inovasi produk, pemasaran digital, peningkatan kompetensi sumber daya manusia, dan dukungan pembiayaan merupakan faktor pendukung daya saing UMKM. Kemampuan manajerial membantu pelaku usaha mengoptimalkan sumber daya, sedangkan inovasi dan pemasaran digital memperluas peluang pasar. Namun, efektivitas digitalisasi tetap bergantung pada kualitas produk, pelayanan, dan kesiapan operasional usaha.

Temuan ini mendukung (Hardilawati, 2020), yang menjelaskan bahwa e-commerce, pemasaran digital, peningkatan mutu produk, dan kualitas pelayanan berperan dalam mempertahankan keberlangsungan UMKM. Penelitian ini melengkapi temuan tersebut dengan menekankan integrasi pemasaran digital dan inovasi dengan efisiensi produksi, kompetensi sumber daya manusia, serta akses pembiayaan. Implikasinya, transformasi digital perlu disertai penguatan kapasitas manajemen agar dapat menghasilkan peningkatan kinerja usaha secara berkelanjutan.

Kemitraan dan Hilirisasi Jagung

Pengembangan UMKM olahan jagung juga membutuhkan kemitraan dengan pemerintah, perguruan tinggi, lembaga keuangan, dan sektor swasta. Kolaborasi tersebut dapat memperluas akses terhadap pelatihan, teknologi, pembiayaan, legalitas, dan jaringan pemasaran. Temuan ini sejalan dengan (Haryana, 2026), yang menekankan pentingnya sinergi antarpemangku kepentingan dalam mendukung hilirisasi pertanian.

Hasil penelitian ini juga memperkuat penelitian (Elizabeth, 2019), yang menunjukkan bahwa industri pengolahan berperan dalam meningkatkan nilai tambah komoditas pertanian. Pengolahan jagung menjadi produk bernilai jual lebih tinggi berpotensi meningkatkan pendapatan pelaku usaha dan membuka peluang kerja. Namun, manfaat hilirisasi akan lebih optimal apabila didukung peningkatan kapasitas UMKM, akses pasar, dan kemitraan yang berkelanjutan.

Kontribusi dan Implikasi Penelitian

Kontribusi penelitian ini terletak pada integrasi analisis SWOT, Matriks Internal–External (IE), dan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) untuk menentukan prioritas strategi pengembangan UMKM olahan jagung. Pendekatan tersebut membantu mengidentifikasi strategi berdasarkan kondisi internal dan eksternal usaha serta daya tarik relatif setiap alternatif. Meskipun demikian, hasil pemeringkatan menunjukkan prioritas strategis, bukan jaminan keberhasilan implementasi.

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

Secara praktis, peningkatan daya saing UMKM olahan jagung perlu dilakukan melalui penguatan kualitas produk, inovasi, manajemen usaha, pemasaran digital, dan kemitraan multipihak. Pemerintah daerah juga perlu menyelaraskan program hilirisasi jagung dengan pendampingan usaha dan perluasan akses pasar. Penelitian selanjutnya dapat mengevaluasi efektivitas penerapan strategi tersebut terhadap omzet, keuntungan, produktivitas, dan perluasan pangsa pasar.

Dengan demikian, peningkatan daya saing UMKM olahan jagung di Provinsi Gorontalo memerlukan strategi yang terintegrasi dan berkelanjutan. Integrasi penguatan produk, kapasitas usaha, pemasaran, dan kemitraan menjadi dasar penting untuk meningkatkan nilai tambah jagung sekaligus memperkuat peran UMKM dalam pengembangan ekonomi daerah.

SIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa daya saing UMKM olahan jagung di Provinsi Gorontalo ditentukan oleh kemampuan mengoptimalkan kekuatan internal sekaligus merespons peluang dan tantangan eksternal. Ketersediaan bahan baku, kualitas produk, loyalitas pelanggan, legalitas usaha, dan hubungan dengan pemasok merupakan modal penting untuk pengembangan usaha. Namun, keterbatasan permodalan, teknologi produksi, inovasi, pemasaran digital, dan manajemen usaha masih menjadi kendala yang perlu diatasi. Posisi strategis *Grow and Build* mengindikasikan bahwa pengembangan produk dan perluasan pasar merupakan arah yang relevan untuk meningkatkan daya saing UMKM. Oleh karena itu, prioritas strategi perlu difokuskan pada pengembangan produk olahan jagung yang berkualitas dan inovatif serta perluasan pangsa pasar melalui optimalisasi bahan baku lokal, penguatan kemasan dan legalitas produk, serta pemanfaatan peluang pasar modern. Strategi ini tidak hanya berpotensi memperkuat keberlanjutan usaha, tetapi juga mendukung hilirisasi jagung dan peningkatan nilai tambah komoditas lokal di Provinsi Gorontalo.

Pelaku UMKM olahan jagung perlu memprioritaskan peningkatan kualitas dan inovasi produk, pembenahan kemasan, serta pemanfaatan pemasaran digital secara konsisten untuk memperluas jangkauan konsumen. Upaya tersebut perlu disertai dengan perbaikan pengelolaan usaha dan penguatan kemitraan agar peningkatan produksi dapat diimbangi dengan kemampuan pemasaran dan pengelolaan sumber daya. Pemerintah daerah diharapkan memperkuat dukungan melalui akses pembiayaan, pelatihan teknologi produksi dan manajemen usaha, pendampingan legalitas produk, serta fasilitasi promosi dan kemitraan dengan pasar modern. Perguruan tinggi dan lembaga pendamping UMKM dapat berkontribusi melalui pendampingan berkelanjutan, pengembangan produk, dan evaluasi penerapan strategi usaha. Penelitian selanjutnya disarankan memperluas cakupan wilayah dan menggunakan metode analisis tambahan untuk menguji efektivitas strategi yang direkomendasikan serta memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi daya saing UMKM olahan jagung.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pelaku UMKM olahan jagung, konsumen, serta pihak Dinas Ketahanan Pangan Provinsi Gorontalo dan Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian dan Perdagangan yang telah memberikan informasi dan berkontribusi dalam proses pengumpulan data penelitian ini. Apresiasi juga disampaikan kepada semua pihak yang telah mendukung pelaksanaan penelitian, sehingga penelitian mengenai strategi bertahan dan peningkatan daya saing UMKM

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

olahan jagung dalam mendukung hilirisasi jagung di Provinsi Gorontalo dapat diselesaikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Malik, T., Mohi, S., Suleman, R., & Fitri, W. (2021). Pengembangan Usaha UMKM Hasrat Pada masa Pandemi Covid-19 di Desa Dumati Kec. Telaga Biru Kab. Gorontalo. *Madani: Jurnal Pengabdian Ilmiah*, *4*(2), 127–139. https://doi.org/10.30603/md.v4i2.2358

Abubakar, L., & Handayani, T. (2024). Kebijakan Integratif Dalam Transformasi Industri Kecil Menengah Untuk Mendukung Hilirisasi Industri Strategis. *Masalah-Masalah Hukum*, *53*(3), 227–236.

Agustina, S. P., Endri, V. D., Saputri, R. T., & Zora, F. (2025). Strategi Pengembangan UMKM di Sektor Ekonomi Kreatif untuk Meningkatkan Daya Saing. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, *5*(3), 5123–5135.

Amelia, A., Willyam, A. P., Salsabilla, G., Sari, R. S., & Sari, V. N. (2023). Penerapan Metode Online Marketing Pada Pengenalan Produk Untuk Meningkatkan Jumlah Jual Pada UMKM Home Industry Jagung. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, *1*(5), 316–324. https://doi.org/10.59837/jpmba.v1i5.131

Anggraeni, V. S., Novitasari, R., Asyfa, D. A., Valentiny, A. Z., Prakasita, Y. A., Koba, Y. R., & Riyanti, B. (2026). Strategi Pemberdayaan UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing Melalui Sertifikat Halal, Packaging, dan Pemasaran. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, *4*(2).

Ardana, B. W., & Nurhayati, S. F. (2024). Faktor-faktor yang mempengaruhi produksi jagung di wilayah Jawa Tengah. *Determinasi: Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi*, *2*(2), 88–100.

Asna, A., Arifudin, M., & Bukhori, M. I. (2025). PEMBERDAYAAN POTENSI LOKAL BERBASIS DIVERSIFIKASI PERTANIAN DAN DIGITALISASI UMKM DI DESA GRENDEN KECAMATAN PUGER. *Pandalungan: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(1), 165–174.

Azmir, A., Galema, S. A. N., Nusi, F. A., Setiawati, R. P., Doda, N. N., Ari, N. W. D., & Monoarfa, V. (2025). Optimalisasi Potensi Lokal Inovasi Produk Berbahan Dasar Jagung Untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat. *Mopolayio: Jurnal Pengabdian Ekonomi*, *4*(3), 115–121. https://doi.org/10.37479/mopolayio.v4i3.109

Dewi, A. S., Setiawan, D. H., & Novitaningrum, R. (2022). Potensi dan Pengembangan Jagung Hibrida di Indonesia: Potensi dan Pengembangan Jagung Hibrida di Indonesia. *Journal Science Innovation and Technology (SINTECH)*, *3*(1), 1–6.

Elizabeth, R. (2019). Revitalisasi implementasi pemberdayaan kelembagaan pertanian berkesinambungan mendukung pencapaian dayasaing produk olahan. *UNES Journal of Scientech Research*, *4*(1), 52–68.

Ernikawati, Puspaningrum, D., Ibrahim, Y., & Akase, L. (2025). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Produk Olahan Jagung (Zea mays L. Saccharata Sturt) Menjadi Stik Jagung Balado Desa Bontula Gorontalo. *Insan Cita: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Gorontalo*, *7*(2), 774–785. https://doi.org/10.32662/insancita.v7i2.4061

Hardilawati, W. L. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal: Akuntansi & Ekonomika*, *10*(1), 90–98. https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934

Haryana, A. (2026). Komoditas Strategis dan Hilirisasi Pertanian sebagai Pilar Transformasi Ekonomi Indonesia. *Indonesia Economic and Development Outlook*, *IX*(1), 53–72. https://doi.org/10.47266/bwp.v9i1.537

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

Indriarti, R., & Chaidir, N. R. (2021). Penerapan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) Untuk Merumuskan Strategi Bisnis. *Manajerial: Jurnal Manajemen Dan Sistem Informasi*, *20*(1), 159–170. https://doi.org/10.17509/manajerial.v20i1.41179

Istiqomah, A., Carballo, F., Zainudin, A., & Pratama, D. (2023). Traditional Market Arrangement Strategy, In Perspective Of Spatial Policy In Indonesia. *Cosmogov: Jurnal Ilmu Pemerintahan*, *9*(1), 66–78. https://doi.org/10.24198/cosmogov.v9i1.47595

Jati, D., & Aziezy, E. (2025). Penguatan usaha melalui peningkatan kapasitas sdm dan pengembangan strategi pemasaran. *WIKUACITYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(1), 165–171.

Makuta, I., Latif, A., & Dinul, M. (2025). Analisis Daya Saing Komoditi Jagung di Gorontalo: Tinjauan Literatur terhadap Pasar dan Diversifikasi Produk. *Journal Scientific of Mandalika (Jsm) e-ISSN*, *6*(4), 1025–1034. https://doi.org/10.36312/10.36312/vol6iss4pp1025-1034

Maria, V., Situmeang, T., & Ardana, R. F. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kecamatan Serang, Kabupaten Serang. *Sammajiva: Jurnal Penelitian Bisnis Dan Manajemen*, *2*(2), 12–36.

Perusahaan, M. K. (2023). *Jurnal maneksi vol 12, no. 1, maret 2023*. *12*(1), 22–28.

Ridho, N. H., & Sijabat, Y. P. (2022). Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing pada UMKM Marning Jagung Bapak Nuhadi. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis Dan Keuangan*, *2*(5), 373–382. https://doi.org/10.55047/transekonomika.v2i5.230

Sulistiyani, Pratama, A., & Setiyanto. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Umkm. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, *3*(1), 31–39. https://doi.org/10.32493/jpkpk.v3i2.4029

Suwarningsih, N. L. P. I., & Sumiati, S. (2024). Perumusan Strategi Pengembangan Usaha pada UMKM dengan Analisis Matriks SWOT dan QSPM. *Jurnal Kewirausahaan Dan Inovasi*, *3*(1), 209–221.

Syafri, Y., Yuda Septian, K., Peby Ziana Sirojul, M., & Dwi Indah Widya, Y. (2025). *Buku Referensi Metodologi Penelitian Mengintegrasikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan Mixed Methods*.

Yanti, O., & Daspar. (2025). Analisis Swot pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus pada Warung Bunda Dirga di Kecamatan Cikarang Utara). *Jurnal Inovasi Ekonomi Syariah Dam Akuntansi*, *2*(4), 105–119. https://doi.org/10.61132/jiesa.v2i4.1260