Journal Education and Government Wiyata ISSN 2986-5131
Volume 4 Nomor 3, Agustus 2026 (1058-1066)
https://journal.wiyatapublisher.or.id/index.php/e-gov

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JAGUNG GORENG PADA *HOME INDUSTRY* KANAAN

(Studi Kasus di Desa Penfui Timur, Kecamatan Kupang Tengah)

Julintya Jovanka Pit'ay[1], Lika Bernadina[2], Bayu Mahendra[3]
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Cendana, Kupang, Indonesia[123]
E-mail: julintyapitay13@gmail.com[1]

ABSTRACT

This study aims to identify the internal and external factors and to formulate an appropriate business development strategy for Home Industry Kanaan, a fried-corn home-based enterprise in Penfui Timur Village, Kupang Tengah District, East Nusa Tenggara. The research employed IFAS, EFAS, SWOT, and QSPM analytical methods with purposive sampling, involving 5 respondents for IFAS and QSPM, and 15 respondents for EFAS. The results indicate that internal factors (IFAS) yielded a weighted score of 3.53, with key strengths in product quality, competitive pricing, production cost efficiency, and raw material availability, while the most significant weakness was the unsystematic business management. External factors (EFAS) scored 3.64, with the most prominent opportunity being the abundant corn supply in East Nusa Tenggara and the primary threat being intensifying competition. The SWOT diagram positioned Home Industry Kanaan in Quadrant I (coordinate 0.69; 0.40), indicating a growth-oriented position where internal strengths can be leveraged to capture external opportunities. SWOT analysis produced 13 strategic alternatives, synthesized into two main strategies. QSPM analysis prioritized the Business Management Improvement Strategy with a Total Attractiveness Score (TAS) of 6.69, over the Marketing Development Strategy (TAS 6.02), indicating that internal managerial reform should precede market expansion efforts.

Keywords: *business development strategy, IFAS, EFAS, SWOT, QSPM.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal serta merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat pada Home Industry Kanaan, sebuah usaha rumah tangga pengolahan jagung goreng di Desa Penfui Timur, Kecamatan Kupang Tengah, Nusa Tenggara Timur. Metode analisis yang digunakan adalah IFAS, EFAS, SWOT, dan QSPM, dengan teknik purposive sampling yang melibatkan 5 responden untuk IFAS dan QSPM serta 15 responden untuk EFAS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal (IFAS) menghasilkan nilai tertimbang 3,53, dengan kekuatan utama pada kualitas produk, harga bersaing, efisiensi biaya produksi, dan kemudahan bahan baku, sementara kelemahan utama adalah pengelolaan usaha yang belum sistematis. Faktor eksternal (EFAS) menghasilkan nilai 3,64, dengan peluang utama berupa

ketersediaan jagung yang melimpah di NTT dan ancaman utama berupa persaingan usaha yang semakin meningkat. Diagram SWOT menempatkan Home Industry Kanaan pada Kuadran I (titik koordinat 0,69; 0,40), yang menunjukkan posisi pertumbuhan di mana kekuatan internal dapat dimanfaatkan untuk menangkap peluang eksternal. Analisis SWOT menghasilkan 13 alternatif strategi yang dirangkum menjadi dua strategi utama. Analisis QSPM memprioritaskan Strategi Perbaikan Manajemen Usaha dengan nilai Total Attractiveness Score (TAS) sebesar 6,69, dibandingkan Strategi Pengembangan Pemasaran (TAS 6,02), yang mengindikasikan bahwa pembenahan manajemen internal perlu didahulukan sebelum perluasan pasar dilakukan.

Kata Kunci: *strategi pengembangan usaha, IFAS, EFAS, SWOT, QSPM.*

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memainkan peran penting dalam pembangunan nasional, terutama dalam hal menyediakan masyarakat dengan makanan. Menurut Kusumaningrum (2019), sektor pertanian menghasilkan berbagai komoditas penting seperti umbi-umbian, jagung, padi, dan sayur-sayuran yang berkontribusi besar dalam mendukung ketahanan pangan nasional. Pada tahun 2021, kontribusi pertanian terhadap perekonomian nasional mencapai 13,28% (Sitepu *et al.,* 2024). Pengolahan hasil pertanian menjadi produk pangan olahan memberikan peluang besar bagi tumbuh dan berkembangnya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) maupun industri rumah tangga (*home industry*).

Jagung merupakan salah satu komoditas strategis di Nusa Tenggara Timur (NTT). Berdasarkan data BPS (2021), produksi jagung di Provinsi NTT mencapai 750.166 ton, yang berpotensi diolah menjadi produk pangan bernilai tambah seperti jagung goreng, popcorn, dan tepung maizena (Melia dkk., 2023). Ketersediaan bahan baku yang melimpah ini turut mendorong tumbuhnya *home industry* pengolahan jagung di berbagai wilayah NTT, yang berperan penting dalam menyerap tenaga kerja lokal dan meningkatkan pendapatan masyarakat (Solekhah *et al*., 2025).

Home Industry Kanaan adalah usaha pengolahan jagung goreng berskala rumah tangga di Desa Penfui Timur, Kecamatan Kupang Tengah, yang telah beroperasi sejak tahun 2012. Data penjualan enam bulan terakhir menunjukkan fluktuasi signifikan, dengan omzet tertinggi Rp51.462.500 (Juli 2025) dan terendah Rp19.628.500 (Oktober 2025), sementara volume produksi bulanan tidak selalu berbanding lurus dengan omzet yang dihasilkan. Ketidaksesuaian ini mengindikasikan lemahnya fungsi pengendalian usaha, khususnya dalam pencatatan keuangan (Murhadi, 2024), sehingga diperlukan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk meningkatkan stabilitas dan daya saing usaha (Rohmawati dan Wijaya, 2024).

Penelitian terdahulu telah mengkaji strategi pengembangan UMKM berbasis olahan pangan lokal menggunakan SWOT dan QSPM (Naufarizal dan Adi, 2024; Prasasti dan Feranika, 2024), namun belum secara khusus mengkaji usaha jagung goreng skala rumah tangga di NTT yang menghadapi ketidaksesuaian produksi-omzet akibat lemahnya pengendalian manajerial. Perbedaan konteks inilah yang menjadi celah yang diisi oleh penelitian ini.

Menurut David dan David (2016, dalam Murhadi, 2024), evaluasi, implementasi, dan formulasi adalah tiga fase yang saling berkaitan yang membentuk manajemen strategi. Gejala pada tahap evaluasi menunjukkan bahwa strategi bisnis belum disusun secara sistematis sejak tahap formulasi. Gejala seperti fluktuasi penjualan dan kurangnya pengendalian terlihat di industri rumah tangga Kanaan. Oleh karena itu, penelitian ini berkonsentrasi pada tahap pembuatan strategi manajemen. Pada tahap ini, matriks IFAS dan EFAS digunakan untuk menemukan faktor internal-eksternal, dan matriks QSPM digunakan untuk menentukan prioritas strategi secara kuantitatif. Penelitian ini juga menggunakan analisis PESTEL dan *Porter's Five Forces* sebagai kerangka.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menemukan faktor internal dan eksternal dalam industri rumah tangga Kanaan serta membuat strategi pengembangan usaha yang paling cocok bagi usaha *home industry* kanaan.

KAJIAN PUSTAKA

Strategi Pengembangan Usaha

Strategi adalah pendekatan yang diambil oleh seorang pemimpin bisnis untuk mencapai tujuan atau misi perusahaan. Strategi yang baik memerlukan pendanaan yang efisien, tim kerja yang terorganisir, dan prinsip pelaksanaan yang jelas (Alyas dan Rakib, 2017). Pengembangan usaha merupakan proses meningkatkan dan mengubah sesuatu ke arah yang lebih baik melalui tiga tahapan utama: perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi (Sukiman, 2012). Manajemen strategi mencakup formulasi, implementasi, dan evaluasi keputusan bisnis untuk mencapai tujuan organisasi (David & David, 2017).

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi dari berbagai faktor secara sistematis dalam membuat strategi perusahaan yang memaksimalkan kekuatan (*Strengths*), mengatasi kelemahan (*Weaknesses*), memanfaatkan peluang (*Opportunities*), dan menghadapi ancaman (*Threats*). Analisis SWOT dilengkapi dengan Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) untuk menilai faktor internal dan Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*) untuk menilai faktor eksternal (Rangkuti, 2016).

Porter's Five Forces

Porter's Five Forces merupakan kerangka analisis yang dikembangkan oleh Michael E. Porter (2008) untuk menilai tingkat persaingan dan daya tarik suatu industri melalui lima

kekuatan kompetitif: (1) ancaman pendatang baru (*Threat Of New Entrants*), (2) kekuatan tawar pemasok (*Bargaining Power Of Suppliers*), (3) kekuatan tawar pembeli (*Bargaining Power Of Buyers*), (4) ancaman produk substitusi (*Threat Of Substitute Products*), dan (5) intensitas persaingan antar pelaku usaha sejenis (*Rivalry Among Existing Competitors*). Pada industri makanan ringan skala rumah tangga, hambatan masuk yang rendah menyebabkan ancaman pendatang baru cukup tinggi, sedangkan kekuatan tawar pemasok jagung cenderung rendah karena ketersediaan komoditas yang melimpah (Hadita *et al.,* 2025).

PESTEL Analysis

PESTEL Analysis merupakan kerangka analisis untuk mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan makro yang memengaruhi keberlangsungan usaha, . terdiri dari aspek Politik (dukungan kebijakan UMKM), Ekonomi (fluktuasi harga bahan baku dan daya beli konsumen), Sosial (perubahan gaya hidup dan preferensi konsumen), Teknologi (perkembangan teknologi produksi dan pemasaran digital), Lingkungan (ketersediaan bahan baku sesuai musim), dan Hukum (Hadita *et al.,* 2025)

Justifikasi Pemilihan Analisis SWOT

Dibandingkan dengan *Porter's Five Forces* yang berfokus pada struktur persaingan industri dan lebih relevan untuk perusahaan menengah-besar, serta PESTEL Analysis yang berfokus pada lingkungan makro berskala luas untuk korporasi besar, analisis SWOT bersifat lebih sederhana dan fleksibel. SWOT mampu mengintegrasikan faktor internal dan eksternal dalam satu kerangka analisis, sehingga lebih sesuai untuk usaha berskala kecil seperti *Home Industry* Kanaan. Dipadukan dengan Matriks QSPM, SWOT menghasilkan strategi yang tidak hanya deskriptif tetapi juga terukur secara kuantitatif.

Analisis QSPM

Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) adalah teknik yang digunakan untuk menemukan dan menentukan strategi alternatif yang paling cocok untuk keadaan perusahaan. Metode ini menggabungkan faktor internal dan eksternal dalam proses pengambilan keputusan untuk menghasilkan strategi yang memiliki nilai tertinggi (Widiyarini & Hunuselela, 2019).

METODE

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang telah dilaksanakan di *Home Industry* Kanaan, Jalan Matani Raya, Desa Penfui Timur, Kecamatan Kupang Tengah, Kabupaten Kupang, NTT, pada bulan Maret–April 2026. penelitian ini dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif. Purposive sampling adalah metode pengambilan sampel yang digunakan. Terdapat lima responden untuk kuesioner IFAS dan QSPM, yang terdiri dari pemilik usaha, penanggung jawab produksi, kemasan, dan pemasaran, serta karyawan; dan 15 responden untuk EFAS, terdiri dari tiga

penyedia bahan baku, dua pesaing, dan sepuluh konsumen.

Observasi lapangan, dokumentasi, wawancara mendalam, dan kuesioner dengan skala Likert (1–4) digunakan untuk mengumpulkan data. Teknik analisis data yang digunakan secara berurutan adalah: (1) Matriks IFAS untuk menganalisis faktor internal, (2) Matriks EFAS untuk menganalisis faktor eksternal, (3) Matriks SWOT untuk merumuskan strategi alternatif, dan (4) Matriks QSPM untuk menentukan prioritas strategi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum *Home Industry* Kanaan

Home Industry Kanaan adalah industri rumah tangga yang bergerak di bidang makanan ringan berbahan pangan lokal NTT (jagung, pisang, singkong). Usaha ini mulai beroperasi pada tahun 2012 dengan produk unggulan jagung goreng dalam tiga varian rasa (pedas udang, balado, dan pedas manis) dengan kemasan 80 gram dan 350 gram. Saat ini kapasitas produksi mencapai 100 kg/hari. Data omzet menunjukkan fluktuasi dalam enam bulan terakhir (Juli–Desember 2025) antara Rp19.628.500 hingga Rp51.462.500 per bulan, yang dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku, permintaan konsumen, dan kondisi persaingan pasar.

Analisis Faktor Internal (Matriks IFAS)

Penilaian faktor internal dilakukan menggunakan Matriks IFAS terhadap 5 responden internal. Hasil analisis total nilai IFAS sebesar 3,53 berada di atas rata-rata 2,5, menunjukkan bahwa kondisi internal *Home Industry* Kanaan berada pada posisi yang kuat. Faktor kekuatan utama meliputi kualitas produk, harga bersaing, efisiensi biaya produksi, dan kemudahan bahan baku, masing-masing dengan nilai tertimbang 0,53. Sementara itu, proses produksi yang masih manual menjadi kelemahan dengan nilai tertimbang tertinggi (0,53), diikuti pengelolaan usaha yang belum sistematis (0,47). Hasil ini sejalan dengan Hakam *et al*. (2023) yang menyatakan bahwa pengelolaan usaha dan kualitas sumber daya manusia adalah komponen utama dalam meningkatkan daya saing UMKM.

Analisis Faktor Eksternal (Matriks EFAS)

Penilaian faktor eksternal dilakukan menggunakan Matriks EFAS terhadap 15 responden eksternal. Hasil analisis nilai EFAS sebesar 3,64 menunjukkan bahwa peluang yang dimiliki *Home Industry* Kanaan lebih besar daripada ancaman yang dihadapi. Peluang terbesar adalah ketersediaan jagung yang melimpah di wilayah NTT (0,53) dan diversifikasi produk (0,52), sementara ancaman terbesar adalah meningkatnya persaingan usaha (0,50). Solekhah *et al*. (2025) menyatakan bahwa ketersediaan bahan baku lokal

merupakan peluang utama untuk mengembangkan bisnis olahan jagung.

Kuadran SWOT

Berdasarkan perhitungan menggunakan diagram SWOT, diperoleh titik koordinat SWOT sebesar (0,69 ; 0,40), yang berasal dari selisih total skor kekuatan dan kelemahan pada matriks IFAS (2,11 − 1,42 = 0,69) untuk sumbu horizontal, serta selisih total skor peluang dan ancaman pada matriks EFAS (2,02 − 1,62 = 0,40) untuk sumbu vertikal. Titik koordinat ini menempatkan *Home Industry* Kanaan pada Kuadran I, yaitu posisi yang menurut Rangkuti dan Freddy (2016) merupakan situasi paling menguntungkan bagi suatu usaha, karena perusahaan memiliki kekuatan internal yang dominan sekaligus mampu memanfaatkan peluang eksternal yang tersedia. Pada posisi ini, strategi yang disarankan adalah strategi agresif (*growth oriented strategy*), yaitu strategi yang mendorong perusahaan untuk terus tumbuh dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki guna meraih peluang pasar sebesar-besarnya, bukan strategi bertahan atau strategi penyelamatan seperti pada kuadran lainnya.

Analisis SWOT

Berdasarkan hasil IFAS dan EFAS, analisis SWOT menghasilkan 13 strategi alternatif yang dikelompokkan dalam empat kuadran: Strategi S-O, W-O, S-T, dan W-T. Seluruh strategi alternatif tersebut dirangkum menjadi dua strategi utama:

(1) Strategi Pengembangan Pemasaran: mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk, menetapkan harga kompetitif, serta memperluas jangkauan pemasaran melalui kerja sama dengan Koperasi Merah Putih, NTT Mart, dan Marketplace.

(2) Strategi Perbaikan Manajemen Usaha: memperbaiki sistem pengelolaan usaha, meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui pelatihan, dan meningkatkan efisiensi proses produksi.

Analisis QSPM

Kedua strategi alternatif kemudian dievaluasi menggunakan Matriks QSPM untuk menentukan prioritas strategi. Hasil analisis QSPM menunjukkan bahwa Strategi Perbaikan Manajemen Usaha memperoleh nilai TAS sebesar 6,69 dan menjadi strategi prioritas. Strategi ini berfokus pada perbaikan sistem pengelolaan usaha, peningkatan kualitas sumber daya manusia, dan peningkatan efisiensi proses produksi. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Naufarizal dan Adi (2024) yang menunjukkan bahwa peningkatan kualitas manajemen menjadi kunci utama pengembangan UMKM, serta Prasasti dan Feranika (2024) yang menekankan pentingnya pengelolaan internal yang sistematis untuk menghadapi persaingan.

Strategi Pengembangan Pemasaran dengan TAS 6,02 juga perlu diimplementasikan sebagai langkah lanjutan, terutama dengan memanfaatkan platform digital dan kerja sama dengan Koperasi Merah

Putih, NTT Mart, dan Marketplace guna memperluas jangkauan pasar. Kondisi ini relevan dengan temuan Porter's Five Forces yang menunjukkan kekuatan tawar pembeli cukup tinggi akibat banyaknya produk substitusi, sehingga perluasan pemasaran menjadi penting untuk mempertahankan loyalitas konsumen.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa: (1) Kondisi internal *Home Industry* Kanaan berada pada posisi yang kuat dengan nilai IFAS 3,53, dengan kekuatan utama pada kualitas produk, harga bersaing, efisiensi biaya produksi, dan kemudahan memperoleh bahan baku. Faktor kelemahan terbesar adalah proses produksi yang masih manual dan pengelolaan usaha yang belum sistematis. Sedangkan pada kondisi eksternal menunjukkan peluang lebih dominan dari ancaman dengan nilai EFAS 3,64, dimana peluang terbesar adalah ketersediaan jagung yang melimpah di NTT dan ancaman terbesar adalah persaingan usaha yang semakin meningkat. (3) Berdasarkan hasil analisis QSPM, Strategi Perbaikan Manajemen Usaha menjadi prioritas utama dengan TAS 6,69, yang mencakup perbaikan sistem pengelolaan, peningkatan kualitas SDM, dan peningkatan efisiensi produksi.

Disarankan agar *Home Industry* Kanaan segera melakukan perbaikan sistem manajemen secara terstruktur, mempertimbangkan penggunaan alat produksi sederhana untuk meningkatkan kapasitas dan konsistensi produk, serta mengembangkan pemasaran digital dan kerja sama dengan Koperasi Merah Putih, NTT Mart, dan Marketplace sebagai strategi lanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Aldillah, R. (2017). Strategi pengembangan agribisnis jagung di Indonesia. Analisis Kebijakan Pertanian, 15(1), 43–66.

Alyas & Rakib, M. (2017). Strategi pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah dalam penguatan ekonomi kerakyatan (studi kasus pada usaha roti Maros di Kabupaten Maros). Sosiohumaniora, 19(2), 114–120.

Badan Pusat Statistik Provinsi Nusa Tenggara Timur. (2021). Produksi Jagung menurut Kabupaten/Kota. Diakses dari https://distankp.nttprov.go.id

Bobihu, R., Baruwadi, M., & Boekoesoe, Y. (2018). Strategi pengembangan usaha stik jagung pada UMKM Lestari di Desa Barakati. AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis, 3(1), 39–50.

Febrianita, R., Mumpuni, R., Sholihatin, E., & Septian, S. (2023). Digital innovation and business strategy for SMEs: Building resilience in the Society 5.0 era. Journal of Governance and Administrative Reform, 4(2).

Hakam, I. A., Fatahillah, K., Faniati, R. N., Izzah, N. N., & Putra, R. S. (2023). A systematic literature review: Strategi pengembangan usaha mikro dan menengah (UMKM) melalui peningkatan kualitas SDM. WORLDVIEW, 2(1), 61–72.

Hamdi, K., & Yadewani, D. (2019). Pengembangan usaha kuliner *home industry* sebagai peluang kaum perempuan menuju industri kreatif. Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 3, 101–116.

Istichanah. (2022). Analisis PESTEL dan SWOT sebagai dasar perumusan strategi. ARBITRASE: Journal of Economics and Accounting, 3(2), 383–393. https://doi.org/10.47065/arbitrase.v3i2.520

Kusumaningrum, S. I. (2019). Pemanfaatan sektor pertanian sebagai penunjang pertumbuhan perekonomian Indonesia. Transaksi, 11(1), 80–89.

Melia, F., Aldian, F. M., Pahlevi, M. S. F., Risqullah, R. N. I., & Oktaffiani, S. (2023). Peran pemerintah dalam meningkatkan volume ekspor jagung. Jurnal Economina, 2(1), 269–284.

Murhadi, W. R. (2024). Manajemen Strategi. Direktorat Penerbitan dan Publikasi Ilmiah Universitas Surabaya.

Naibaho, S. B., Hamdi, E., Indradewa, R., & Munandar, A. (2024). Analisis keunggulan bersaing berdasarkan metode Five Force Porter pada lembaga pelatihan dan pembinaan UMKM berbasis digital. Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran, 7(4), 12664–12670. https://doi.org/10.31004/jrpp.v7i4.34185

Nastiti, Y. A., Rahim, A. R., Sukaris, & Widiharti. (2023). Pengolahan jagung sebagai upaya peningkatan perekonomian keluarga petani di Desa Sumberkerep. DedikasiMU: Journal of Community Service.

Naufarizal, M. H., & Adi, A. N. (2024). Analisis perencanaan strategi pengembangan bisnis pada UMKM menggunakan pendekatan analisis SWOT dan matriks QSPM. Jurnal Kewirausahaan dan Inovasi, 3(3), 673–680.

Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. Harvard Business Review, 86(1), 25–40.

Prasasti, L., & Feranika, A. (2024). Perencanaan strategi pengembangan usaha menggunakan formulasi matrik SWOT dan metode QSPM. Journal of Trends Economics and Accounting Research, 4(3), 680–686.

Rahayu, V. P., Astuti, R. F., Mustangin, M., & Sandy, A. T. (2022). Analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC) sebagai solusi dalam menentukan strategi

pengembangan usaha kuliner. International Journal of Community Service Learning, 6(1), 112–121.

Rangkuti, F. (2016). Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama.

Rohmawati, S., & Wijaya, F. (2024). Formulasi perancangan strategi pengembangan usaha pada UMKM Gula Dezan Berkah dengan Business Model Canvas dan analisis SWOT. Jurnal Nasional Manajemen Pemasaran & SDM, 5(2), 184–198.

Selly, J. A., de Rozari, P. E., Makatita, R. F., & Foenay, C. C. (2024). Strategi pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif dalam meningkatkan pendapatan. GLORY Jurnal Ekonomi dan Ilmu Sosial, 5(6), 1279–1289.

Sitepu, R. K. K., Zahra, N. R. A., Jahiduddin, M. F., Putri, S. A., Fitri, K. N., & Rivtryana, D. A. (2024). Peran sektor pertanian dalam perekonomian Indonesia: Analisis input-output. EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, 3(5), 1107–1117.

Solekhah, A. A. Y., Lutfiyah, F., Shoffrianto, A. F. P., Syafarinda, A., Prasetya, S. T., *et al*. (2025). Strategi pengembangan emping jagung untuk optimalisasi potensi lokal di Desa Lawanganagung. Nuansa Akademik, 10(1), 25–36.

Syarifuddin, U., Ilyas, G. B., Misbahuddin, M., Mustafa, H., & Sani, A. (2022). Strategi pengembangan usaha kerajinan anyaman rotan dan bambu melalui pemasaran online. Bata Ilyas Educational Management Review, 2(2), 1–24.

Widiyarini & Hunuselela, R. (2019). Penerapan QSPM dalam penentuan strategi terbaik. Jurnal Manajemen Bisnis Indonesia.

Yogiswara, A., & Anis, I. M. (2024). Analisis strategi pengembangan bisnis menggunakan metode analisis SWOT dan QSPM (Studi Kasus: UMKM Putra Ada Jaya). Universitas Muhammadiyah Surakarta.