

## ABSTRAK

Skripsi ini berjudul ”**Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kerupuk Lento I & G Bersaudara Tanjung Anau Kelurahan Ompang Tanah Sirah Payakumbuh Utara**” ini disusun oleh Ilfa Hanim Nim 3722194, Program Studi S1 Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negri Sjech(UIN) M. Djamil Djambek Bukittinggi.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, termasuk usaha Kerupuk Lento I & G Bersaudara yang telah menerapkan manajemen usaha secara sederhana pada aspek produksi, pemasaran, dan keuangan. Dalam menjalankan usahanya, pelaku usaha telah memiliki strategi dasar, yaitu menjaga kualitas bahan baku dan rasa produk, melakukan produksi secara rutin meskipun hanya 3–4 kali dalam seminggu, serta memasarkan produk melalui penjualan langsung dan sistem penitipan di warung atau toko sekitar dengan harga mengikuti standar pasar.

Pengelolaan keuangan dilakukan dengan sistem perputaran modal secara sederhana tanpa pencatatan yang terstruktur. Meskipun usaha mengalami perkembangan, masih terdapat tantangan dalam perluasan pemasaran dan peningkatan kapasitas produksi sehingga diperlukan strategi pengembangan yang tepat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha Kerupuk Lento I & G Bersaudara yang berlokasi di Tanjung Anau, Kelurahan Ompang Tanah Sirah, Kecamatan Payakumbuh Utara. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode analisis SWOT melalui penyusunan matriks Internal Factor Evaluation (IFE) dan External Factor Evaluation (EFE). Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi langsung kepada pemilik usaha.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Kerupuk Lento I & G Bersaudara berada pada posisi strategi agresif, yaitu kondisi di mana kekuatan internal dan peluang eksternal sama-sama besar. Kekuatan usaha meliputi ketersediaan bahan baku, cita rasa produk yang konsisten, serta permintaan pasar yang terus meningkat. Sementara peluang usaha berasal dari pasar yang luas, loyalitas konsumen, serta potensi pengembangan melalui inovasi dan perluasan jaringan pemasaran.

Strategi agresif yang direkomendasikan meliputi peningkatan kapasitas dan efisiensi produksi, penguatan promosi melalui media digital dan kemasan yang lebih menarik, serta pembukaan cabang atau perluasan jaringan distribusi untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan penerapan strategi tersebut secara berkelanjutan dan sesuai prinsip syariah, usaha Kerupuk Lento I & G Bersaudara diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas pangsa pasar, dan berkembang menjadi usaha yang lebih mandiri dan berkelanjutan.

***Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha, SWOT, UMKM, Kerupuk Lento, Strategi Agresif.***