

Strategi Pengembangan UMKM Perajin Dupa di Desa Dalisodo, Wagir, Kabupaten Malang dengan Pendekatan Analisis SWOT & QSPM

Development Strategy of Incense Craftsmen in Dalisodo Village, Wagir, Malang Regency Using SWOT & QSPM Analysis Approaches

Tirta Yoga*, Ninin Khoirunnisa

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Tribhuwana Tungadewi

*Email: tirtayoga13@gmail.com

(Diterima 22-07-2025; Disetujui 05-01-2026)

ABSTRAK

UMKM memiliki kontribusi besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional, termasuk dalam menciptakan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Salah satu UMKM berbasis agribisnis yang berkembang yaitu usaha perajin dupa di wilayah Desa Dalisodo, Kecamatan Wagir, Kabupaten Malang. Penelitian ini bertujuan menghasilkan strategi alternatif dan strategi prioritas untuk pengembangan usaha dupa Dalisodo. Terdapat tiga responden utama dalam penelitian ini yaitu pemilik atau pelaku usaha perajin dupa. Data dianalisis menggunakan SWOT dan QSPM. Analisis SWOT dan QSPM digunakan untuk menghasilkan alternatif strategi dan strategi prioritas. Hasil analisis menempatkan pelaku usaha pada posisi tumbuh dan membangun dengan kuadran I agresif. Selanjutnya menghasilkan tiga strategi prioritas yaitu: 1) mengoptimalkan kualitas produk dan jaringan pelanggan tetap untuk memperluas pasar ke luar Bali dan Ekspor; 2) memanfaatkan hubungan baik antar-perajin dan stabilitas harga untuk meningkatkan kapasitas produk dan menguasai pasar lokal; 3) meningkatkan manajemen risiko produksi melalui pelatihan QC dan manajemen stok. Dengan implementasi strategi yang tepat, UMKM dupa Dalisodo mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usahanya dalam menghadapi dinamika pasar.

Kata kunci: Perajin Dupa, Strategi Pengembangan, SWOT, QSPM

ABSTRACT

MSMEs have a significant contribution in driving local and national economic growth, including in creating jobs and improving community welfare. One of the growing agribusiness-based MSMEs is the incense craftsman business in Dalisodo Village, Wagir District, Malang Regency. This study aims to produce alternative strategies and priority strategies for the development of the Dalisodo incense business. There are three main respondents in this study, namely the owners or business actors of incense craftsmen. Data were analyzed using SWOT and QSPM. SWOT and QSPM analysis were used to produce alternative strategies and priority strategies. The results of the analysis place business actors in a growing and developing position with an aggressive quadrant I. Furthermore, three priority strategies were produced, namely: 1) Optimizing product quality and loyal customer networks to expand the market outside Bali and for export; 2) utilizing good relationships between craftsmen and price stability to increase product capacity and dominate the local market; 3) improving production risk management through QC training and stock management. With the implementation of the right strategy, the Dalisodo incense MSME is able to increase its competitiveness and business sustainability in facing market dynamics.

Keywords: Incense Craftsmen, Development Strategy, SWOT, QSPM

PENDAHULUAN

Tingkat pengangguran di Indonesia terus meningkat, seiring dengan terbatasnya kesempatan kerja formal yang tersedia. Kondisi ini mendorong masyarakat untuk menciptakan peluang usaha sendiri melalui pendirian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM memiliki kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian negara. Perannya tidak hanya terbatas pada penciptaan lapangan kerja, tetap sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi serta peningkatan kesejahteraan masyarakat (Putra et al., 2022; Salsabila et al., 2024). Menurut Hasibuan & Erianto, (2024), UMKM merupakan tulang punggung ekonomi lokal yang menjangkau hampir semua sektor kehidupan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi sektor UMKM terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) mencapai sekitar 60%, serta mampu menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di

Indonesia. Fakta ini mengindikasikan bahwa UMKM memiliki posisi yang sangat strategis dalam kekuatan perekonomian nasional.

Pemerintah Indonesia juga terus berupaya mendukung pengembangan UMKM melalui berbagai regulasi, seperti Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, yang mendorong pembinaan dari sisi produksi, pemasaran, pengembangan SDM, hingga teknologi (Maulana, 2019). Namun demikian, walaupun memiliki peluang perkembangan yang signifikan, sektor UMKM tetap dihadapkan pada sejumlah tantangan, baik dari sisi internal maupun eksternal. Hambatan tersebut meliputi keterbatasan akses terhadap modal, penggunaan teknologi yang masih rendah, serta strategi pemasaran yang belum optimal. Menurut Sarwoko et al., (2019), keterbatasan ini menghambat daya saing UMKM dalam pasar yang semakin kompetitif. Wilantara R F & Indrawan R, (2016), menambahkan bahwa banyak UMKM yang belum berkembang secara maksimal karena minimnya strategi adaptif terhadap dinamika pasar.

Di sisi lain, pertumbuhan jumlah UMKM yang meningkat setiap tahunnya turut memunculkan tantangan baru berupa persaingan yang semakin ketat (Yoga et al., 2022). Masuknya pelaku-pelaku usaha baru ke dalam sektor yang sama seringkali mengurangi pangsa pasar pengusaha lama, sehingga berpotensi menurunkan pendapatan. Situasi ini menuntut pelaku UMKM untuk bersikap adaptif, responsif, dan inovatif. Oleh karena itu, strategi menjadi hal yang sangat penting dalam konteks persaingan bisnis. Menurut Darmadi, (2022), strategi bukan hanya sekadar perencanaan, melainkan alat utama bagi perusahaan untuk meraih keunggulan kompetitif di tengah persaingan industri. Strategi yang tepat memungkinkan pelaku usaha untuk mengambil langkah yang berbeda dari pesaing dan menempatkan diri secara lebih kuat dalam pasar.

Kabupaten Malang, khususnya Kecamatan Wagir, merupakan salah satu daerah dengan potensi besar dalam sektor UMKM. Salah satu komoditas unggulannya adalah industri dupa di Desa Dalisodo. Produk dupa memiliki nilai agribisnis tinggi karena permintaannya stabil, terutama untuk keperluan ritual keagamaan di Bali dan Lombok, serta kebutuhan aromaterapi. Namun, UMKM pengrajin dupa di wilayah ini masih menghadapi berbagai hambatan seperti ketergantungan pada bahan baku impor, metode produksi yang masih tradisional, dan pemasaran yang belum berkembang. Kondisi ini membutuhkan upaya pengembangan berbasis strategi agar keberlangsungan dan pertumbuhan usaha dapat terjaga.

Salah satu pendekatan strategis yang dapat digunakan untuk merumuskan kebijakan pengembangan usaha adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis ini merupakan alat strategis yang digunakan untuk membantu pelaku usaha mengenali berbagai faktor dari dalam maupun luar yang memengaruhi kelangsungan usaha. Freddy, (2019), menjelaskan bahwa dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman, pelaku usaha dapat merumuskan strategi yang efektif, adaptif, dan berorientasi pada pertumbuhan jangka panjang. Metode SWOT juga telah banyak digunakan dalam penelitian UMKM agribisnis karena kemampuannya dalam merancang strategi berbasis kondisi riil usaha.

Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menggali dan mengkaji permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM perajin dupa yang berlokasi di Desa Dalisodo, Kecamatan Wagir, Kabupaten Malang. Selanjutnya, penelitian ini akan merumuskan strategi pengembangan yang sesuai agar UMKM mampu bersaing, memperluas pasar, serta meningkatkan produktivitas dan efisiensi. Dengan formulasi strategi yang tepat, UMKM perajin dupa diharapkan dapat bertransformasi menjadi usaha yang lebih tangguh, inovatif, dan berdaya saing tinggi dalam menghadapi tantangan globalisasi dan kompetisi pasar agribisnis.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode studi kasus, yang bertujuan untuk mengkaji berbagai tantangan serta merancang strategi pengembangan bagi UMKM perajin dupa di Desa Dalisodo, Kecamatan Wagir, Kabupaten Malang. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan fenomena yang diteliti lebih mendalam dan kontekstual (Creswell, 2019). Lokasi penelitian ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan alasan bahwa Desa Dalisodo dikenal sebagai salah satu sentra utama produksi dupa di Kabupaten Malang dengan potensi agribisnis yang tinggi. Subjek penelitian adalah tiga pemilik usaha dupa yang telah menjalankan bisnis selama lebih dari sepuluh tahun dengan jaringan distribusi lokal luar daerah.

Teknik analisis data menggunakan kerangka strategi bertahap yang terdiri atas tiga langkah utama, yaitu tahap input, tahap pencocokan (*matching*), dan tahap pengambilan keputusan (*decision*) (David et al., 2015). Tahap input, dilakukan evaluasi terhadap kondisi internal dan eksternal melalui penggunaan Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan Matriks EFE (*External Factor Evaluation*), guna mengidentifikasi unsur kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman berdasarkan bobot dan penilaian setiap faktor (Ghaleb, 2024). Tahap pencocokan dilakukan menggunakan Matriks SWOT untuk menghasilkan beberapa alternatif strategi. Strategi-strategi tersebut kemudian dianalisis lebih lanjut menggunakan Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk menentukan prioritas berdasarkan nilai TAS (*Total Attractiveness Score*) yang dihitung (Mallick et al., 2020). Dalam QSPM, komponen utama meliputi strategi alternatif, faktor kunci (Internal-Eksternal), pembobotan, skor daya tarik, hingga jumlah nilai daya tarik total (Indriarti & Rachmawati Chaidir, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT

Identifikasi faktor internal (*Strenghts -Weakness*) dan faktor eksternal (*Opportunities – Threats*) telah dilakukan kepada tiga responden pelaku pemilik UMKM Dupa di Desa Dalisodo, Kabupaten Malang. Berdasarkan hasil survei, observasi, dan wawancara mendalam didapatkan beberapa faktor yang menggambarkan kondisi pelaku usaha perajin dupa yang kemudian dianalisis ke dalam matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) – EFE (*External Factor Evaluation*).

Tabel 1. Matriks IFE Pelaku Perajin Dupa Delisodo

Faktor Internal	Bobot	Rating	Score
Kekuatan (<i>Strenghts</i>)			
Mengedepankan kualitas dupa yang dihasilkan	0,14	5	0,70
Memiliki pengalaman yang cukup lama	0,12	4	0,47
Harga cukup kompetitif dan tidak ada persaingan harga	0,09	4	0,37
Usaha telah memiliki pelanggan tetap	0,14	5	0,70
Total Skor Faktor Kekuatan	0,49		2,23
Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
Pembukuan keuangan yang masih manual	0,14	3	0,42
Ketergantungan pada salah satu bahan baku	0,14	4	0,56
Pengalihan distribusi bahan baku ke industri lain	0,09	3	0,28
Ketergantungan terhadap cuaca dalam proses pengeringan dupa	0,14	3	0,42
Total Skor Faktor Kelemahan	0,51		1,67
Total Skor Faktor Internal	1,00		3,91

Sumber: Analisis Data Primer diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 1, didapatkan faktor kekuatan yang paling berpengaruh terhadap pengembangan usaha dupa di Desa Dalisodo, Kecamatan Wagir, Kabupaten Malang yaitu mengedepankan kualitas dupa yang dihasilkan. Hasil observasi menunjukkan bahwa pelaku usaha perajin dupa mengupayakan hasil produksi yang baik karena berkaitan dengan konsumen. Hal ini tentunya akan meningkatkan loyalitas pelanggan terlebih pelanggan merupakan pelanggan tetap yang telah menjalin kerjasama yang cukup lama kurang lebih 15 tahun. Selanjutnya pada faktor kelemahan, perajin dupa Dalisodo dipengaruhi paling tinggi pada ketergantungan pada salah satu bahan baku. Bahan baku pembuatan stik berasal dari impor luar negeri yaitu China, pemilik beranggapan bahan baku tersebut lebih bagus kualitasnya dibandingkan dengan bahan baku lokal.

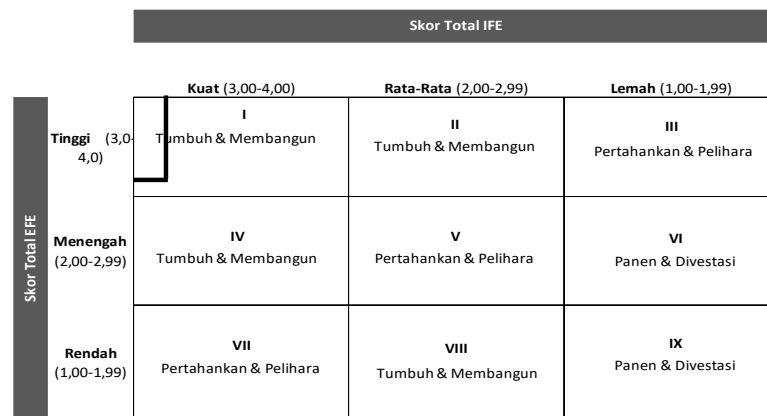
Pada faktor eksternal, faktor dengan peluang tertinggi yaitu pada permintaan pasar terhadap dupa yang cenderung stabil karena produk dupa merupakan produk yang selalu dicari dan digunakan ketika sembayang ataupun acara keagamaan terkhusus di Pulau Bali dan Lombok yang mayoritas beragama Hindu. Adapun faktor terkuat pada ancaman yaitu bahan baku yang tidak stabil dan ketergantungan pada bahan baku, hal ini saling berkaitan terlebih bahan baku didapat dari impor sehingga berpengaruh pada pasar global dan harga internasional.

Tabel 2. Matriks EFE Pelaku Perajin Dupa Delisodo

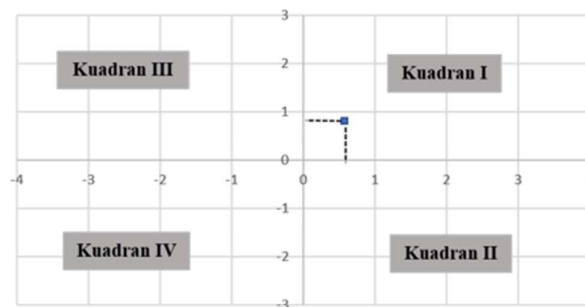
Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Score
<i>Peluang (Opportunities)</i>			
Permintaan pasar terhadap dupa cenderung stabil	0,15	5	0,73
Mimiliki potensi keuntungan yang menjanjikan	0,12	4	0,49
Persaingan lokal tidak terlalu banyak	0,15	4	0,59
Peluang untuk ekspor dan memperluas pasar	0,10	3	0,29
Total Skor Faktor Peluang	0,51		2,10
<i>Ancaman (Threats)</i>			
Ketergantungan pada bahan baku	0,15	2	0,29
Harga bahan baku tidak stabil	0,15	2	0,29
Keterbatasan modal	0,10	3	0,29
Tidak ada jaminan produksi	0,10	3	0,29
Total Skor Faktor Ancaman	0,49		1,17
Total Skor Faktor Eksternal	1,00		3,27

Sumber: Analisis Data Primer diolah (2025)

Selanjutnya dilakukan analisis IE dan *Grand Strategy* untuk mengetahui posisi pelaku perajin dupa dalam pelaksanaan usaha saat ini yang kemudian menentukan perumusan strategi dalam pengembangan usaha. Berdasarkan tabel 1 dan 2, didapatkan total skor bobot IFE sebesar 3,91 dan EFE 3,27 menempatkan posisi pelaku usaha perajin dupa pada matriks IE yaitu pada kuadran I yaitu tumbuh & membangun (gambar 1), kemudian menggunakan matriks *Grand Strategy* posisi pelaku usaha perajin dupa berada pada kuadran I agresif (gambar 2).



Gambar 1. Matriks Internal-Eksternal (IE)



Gambar 2. Matriks *Grand Strategy*

Posisi pelaku usaha perajin dupa di Desa Dalisodo berada pada posisi *hold and maintain* yang mana pelaku usaha mengupayakan untuk menjaga dan mempertahankan secara kapasitas dan kualitas dalam jangkauan pasar yang lebih luas. Lebih lanjut, matrik *grand strategy* berada pada diagram *carteius* kuadran I sehingga direkomendasi strategi adalah agresif/pertumbuhan yang artinya perajin Dupa di Desa Dalisodo menunjukkan kekuatan yang baik dan mampu mengoptimalkan peluang yang

ada berorientasi pada pertumbuhan dan perkembangan usaha perajin dupa. Berdasarkan kedua matriks ini, pelaku usaha diharapkan dapat menjaga stabilitas usaha dengan memperahankan keunggulan kompetitif produk (Belvadyka et al., 2025), menjaga produk harga (Fachrurrozie et al., 2025), dan meningkatkan pelayanan kepada konsumen (Gunanjar et al., 2025).

Kondisi internal dan eksternal serta posisi usaha dalam matriks IE dan *Grand Strategy* ini selanjutnya digunakan untuk merumus strategi alternatif dalam pengembangan usaha dupa. Perumusan pengembangan pelaku usaha pengrajin dupa di Desa Dalisodo akan dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT.

Tabel 3. Matriks SWOT Pengembangan Perajin Dupa Dalisodo

	IFAS	EFAS	Kekuatan (<i>Strengths-S</i>)	Kelemahan (<i>Weakness-W</i>)
			<div><div>1. Mengedepankan kualitas dupa yang dihasilkan</div><div>2. Memiliki pengalaman yang cukup lama</div><div>3. Harga cukup kompetitif dan tidak ada persaingan harga</div><div>4. Usaha telah memiliki pelanggan tetap</div></div>	<div><div>1. Pembukuan keuangan yang masih manual</div><div>2. Ketergantungan pada salah satu bahan baku</div><div>3. Pengalihan distribusi bahan baku ke industri lain</div><div>4. Ketergantungan terhadap cuaca dalam proses pengeringan dupa</div></div>
	Peluang (<i>Opportunities-O</i>)		Strategi S-O	Strategi W-O
	<div><div>1. Permintaan pasar terhadap dupa cenderung stabil</div><div>2. Memiliki potensi keuntungan yang menjanjikan</div><div>3. Persaingan lokal tidak terlalu banyak</div><div>4. Peluang untuk ekspor dan memperluas pasar</div></div>		<div><div>1. Mengoptimalkan kualitas produk dan jaringan pelanggan tetap untuk memperluas pasar ke luar Bali dan Ekspor (S1, S4, O4)</div><div>2. Menggunakan pengalaman panjang dan keunggulan kualitas untuk membangun branding produk lokal khas Desa Dalisodo, Wagir Kabupaten Malang (S1, S2, S3, O1)</div><div>3. Memanfaatkan hubungan baik antar-perajin dan stabilitas harga untuk meningkatkan kapasitas produk dan menguasai pasar lokal (S1, S3, O2, O3)</div><div>4. Menjalin kemitraan ekspor melalui pemerintah daerah guna membuka akses pasar luar negeri (ekspor) (S3, O4)</div></div>	<div><div>1. Mengembangkan pembukuan digital sederhana agar usaha lebih terstruktur dan jelas dan mengembangkan pasar (W1, O2,O3,O4)</div><div>2. Mendorong riset alternatif bahan lokal pengganti stik impor guna mengurangi ketergantungan dan mendukung perluasan pasar (W2,W3,O1, O4)</div><div>3. Mengembangkan teknologi pengeringan terkontrol (solar dryer) untuk meningkatkan efektivitas produksi di musim hujan (W4, O1)</div></div>
	Ancaman (<i>Threats-T</i>)		Strategi S-T	Strategi W-T
	<div><div>1. Ketergantungan pada bahan baku</div><div>2. Harga bahan baku tidak stabil</div><div>3. Keterbatasan modal</div><div>4. Tidak ada jaminan produksi</div></div>		<div><div>1. Memanfaatkan pengalaman dan kontrol mutu untuk menjaga kualitas meskipun bahan baku fluktuatif (S1,S2, T1,T2)</div><div>2. Menggunakan hubungan pelanggan tetap untuk menjaga stabilitas produksi saat ancaman bahan baku dan harga (S4,T1,T2)</div><div>3. Bersinergi antar perajin dan menentukan harga yang kompetitif untuk menghadapi pesaing baru dan biaya produksi yang tinggi (S3,T2,T3)</div></div>	<div><div>1. Meningkatkan manajemen risiko produksi melalui pelatihan QC dan manajemen stok (W1,W4,T1,T4)</div><div>2. Meningkatkan pencatatan keuangan untuk mitigasi dampak harga bahan baku yang tidak stabil (W1,T2)</div><div>3. Membangun sistem cadangan modal darurat untuk menghadapi kerugian akibat kegagalan produksi (W4,T3,T4)</div><div>4. Megurangi ketergantungan bahan baku impor dengan pengembangan bahan lokal</div></div>

4.	Mengedepankan kualitas untuk menghindari kerugian akibat tidak adanya jaminan produksi (S1,T4)	yang disesuaikan melalui riset teknis (W2,W3,T1)
----	--	--

Berdasarkan hasil analisis didapatkan empat strategi alternatif terkait pengembangan pelaku usaha perajin dupa sebagaimana dapat dilihat pada Tabel 3. Lebih ringkas strategi alternatif dalam strategi pengembangan UMKM Pengrajin Dupa Dalisodo sebagai berikut:

1. Mengoptimalkan kualitas produk dan jaringan pelanggan tetap untuk memperluas pasar ke luar bali dan ekspor;
2. Menggunakan pengalaman panjang dan keunggulan kualitas untuk membangun branding produk lokal khas Desa Dalisodo, Wagir Kabupaten Malang;
3. Memanfaatkan hubungan baik antar-perajin dupa dan stabilitas harga untuk meningkatkan kapasitas produk dan menguasai pasar lokal;
4. Meningkatkan manajemen risiko produksi melalui pelatihan QC dan manajemen stok

Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Hasil analisis SWOT menghasilkan empat strategi alternatif yang kemudian ditentukan strategi prioritas terkait pengembangan usaha produk dupa Dalisodo, Kecamatan Wagir, Kabupaten Malang. Namun pada tahap ini akan digunakan tiga strategi alternatif yaitu 1, 2, dan 3 dengan memperhatikan aspek keberlanjutan usaha dan jangka pendek. Strategi prioritas ditentukan berdasarkan nilai TAS tertinggi pada setiap strategi. Nilai TAS didapatkan dengan perkalian antara nilai bobot pada IFE dan EFE dengan nilai AS (Mallick et al., 2020; Sirin Nauval Duratulhikmah & Wijaya, 2024). Adapun hasil akhir evaluasi strategi prioritas didapatkan dengan mencari rata-rata TAS setiap strategi pada tiga responden ahli. Berdasarkan hasil perhitungan QSPM, didapatkan nilai TAS untuk masing-masing kategori strategi dan implikasi strateginya sebagai berikut.

No	Prioritas Strategi	Σ TAS	Peringkat
1	Mengoptimalkan kualitas produk dan jaringan pelanggan tetap untuk memperluas pasar ke luar Bali dan Ekspor	8,88	1
2	Memanfaatkan hubungan baik antar-perajin dan stabilitas harga untuk meningkatkan kapasitas produk dan menguasai pasar lokal	8,71	2
3	Meningkatkan manajemen risiko produksi melalui pelatihan QC dan manajemen stok	8,58	3

Sumber: Analisis Data Primer diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 3, strategi ini secara langsung dapat mendukung keberlanjutan produksi, penguatan pasar dan risiko operasional. Strategi prioritas terpilih dari tiga strategi alternatif yaitu strategi untuk mengoptimalkan kualitas produk dan memperluas pasar dengan skor TAS 8,88. Strategi ini merupakan elemen kunci dalam membangun loyalitas pelanggan dan memperluas pasar termasuk pasar luar (ekspor). Kotler & Keller, (2016), menyebutkan bahwa kualitas produk secara langsung mempengaruhi persepsi nilai dan keputusan pembelian ulang. Penelitian oleh Susanti & Amelia, (2022), menunjukkan bahwa dengan konsistensi kualitas dapat berkontribusi secara signifikan dalam memperluas pangsa pasar melalui loyalitas pelanggan dan referensi *word of mouth*. Selanjutnya pada peringkat kedua yaitu memanfaatkan hubungan baik antar-perajin dan stabilitas harga serta menguasai pasar lokal dengan skor 8,71. Strategi ini menunjukkan bahwa kolaborasi antar pelaku usaha dalam wilayah yang sama dapat memperkuat posisi kompetitif melalui efisiensi biaya, akses bahan baku, dan pertukaran pengetahuan. Studi Wibowo & Ola, (2025), mendukung hal ini dengan temuan bahwa sinergi antar pelaku UMKM meningkatkan kapasitas produksi dan ketahanan terhadap tekanan pasar. Terakhir prioritas ketiga yaitu meningkatkan manajemen risiko produksi melalui pelatihan QC dan manajemen stok. Strategi ini menjadi prioritas karena berkaitan dengan pengendalian kualitas dan kontinuitas produksi. Dalam situasi tanpa jaminan produksi, yang dihadapi perajin dupa maka manajemen risiko sangatlah penting. Menurut Kennedy, (2020), penerapan *Total Quality Management (TQM)* dan pelatihan berbasis pengendalian mutu dapat secara signifikan menurunkan tingkat cacat produksi dan meningkatkan efisiensi. Selanjutnya pelatihan QC serta

manajemen sttok dapat membantu perajin dupa di Desa Dalisodo untuk dapat menghindari produk rusak dan menghindari kerugian akibat ketidakeraturan bahan baku.

KESIMPULAN

Hasil penelitian terhadap strategi pengembangan UMKM perajin dupa di Desa Dalisodo, Kecamatan Wagir, Kabupaten Malang menunjukkan pengaruh dari berbagai faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan faktor eksternal (peluang-ancaman) yang kemudiana menempatkan pelaku usaha perajin dupa berada pada posisi tumbuh dan membangun dengan kuadran 1 strategi agresif. Selanjutnya, dihasilkan empat strategi alternatif yaitu: 1) mengoptimalkan kualitas produk dan jaringan pelanggan tetap untuk memperluas pasar ke luar bali dan ekspor; 2) menggunakan pengalaman panjang dan keunggulan kualitas untuk membangun branding produk lokal khas Desa Dalisodo, Wagir Kabupaten Malang; 3) memanfaatkan hubungan baik antar-perajin dupa dan stabilitas harga untuk meningkatkan kapasitas produk dan menguasai pasar lokal; 4) meningkatkan manajemen risiko produksi melalui pelatihan QC dan manajemen stok. Selanjutnya strategi prioritas dari analisis QSPM terdapat tiga yang terpilih yaitu mengoptimalkan kualitas serta memperluas pasar lokal maupun ekspor, kolaborasi antar perajin dupa dan meningkatkan manajemen risiko. Adapun saran yang diberikan yaitu UMKM pengrajin dupa Dalisodo perlu mengembangkan sistem pencatatan keuangan digital, mengadposi teknologi pengering untuk mengurangi ketergantungan pada cuaca serta perajin dupa Dalisodo dapat mendorong memanfaatkan potensi pasar luar daerah dan luar negeri (ekspor) dengan menjalin kemitraan bersama dinas daerah terkait.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada Rektor dan LPPMI UNITRI atas dukungan melalui hibah internal. Penghargaan juga disampaikan kepada UMKM perajin dupa Dalisodo atas partisipasi dan kerja samanya dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Belvadyka, F., Desanta Putri, C., Destra Rakha Ferdianto, M., Studi Pendidikan Bisnis, P., & Ekonomika dan Bisnis, F. (2025). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Malika Florist Dengan Analisis Swot di Cluster Bunga Bratang Surabaya. *Jurnal Bisnis Manajemen*, 3(2), 265–286. <https://doi.org/https://doi.org/10.61930/jurbisman.v3i2.1073>
- Creswell, J. W. (2019). Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches (4th ed.). Sage Publications. *English Language Teaching*, 12(5).
- Darmadi, D. (2022). Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif. *Equator Journal of Management and Entrepreneurship (EJME)*, 10(02). <https://doi.org/10.26418/ejme.v10i02.55150>
- David, F. R., David, F. R., & David, M. E. (2015). Strategic management: concepts and cases: A competitive advantage approach. In *Pearson* (Vol. 12, Issue October).
- Fachrurrozie, Navanti, D., & Giningroem, D. S. W. P. (2025). Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi Kasus: UMKM JRA Kitchen). *Neraca Manajemen, Ekonomi*, 15(6). <https://doi.org/https://doi.org/10.8734/musytari.v15i6.11451>
- Freddy, R. (2019). Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI. In *Jakarta : Gramedia*, 2013 (Vol. 20th).
- Ghaleb, B. D. S. (2024). The Importance of Using SWOT Analysis in Business Success. *International Journal of Asian Business and Management*, 3(4), 557–564. <https://doi.org/https://doi.org/10.55927/ijabm.v3i4.10857>
- Gunanjar, I., Maulidan, R., Ridwan Verinanda, M., Syahputra, R., Rizki Sari, M., Ekonomi dan Bisnis, F., Samudra, U., & Mahaputra, S. (2025). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kualitas Informasi Terhadap Kepuasan Konsumen Pembelian Online Produk Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kota Langsa Article Informations. *Jurnal Akuntansi, Manajemen, Bisnis Dan Teknologi*, 5(1), 445–451. <https://doi.org/https://doi.org/10.56870/kq4wey58>
- Hasibuan, I. M., & Erianto, R. (2024). Contribution of the Micro, Small and Medium Enterprises

- (Umk) Sector To the Indonesian Economy. *Proceeding International Seminar on Islamic Studies*, 5(1), 580–588. <https://doi.org/https://doi.org/10.3059/insis.v0i1.18248.g10804>
- Indriarti, R., & Rachmawati Chaidir, N. (2021). Penerapan Quantitative Strategic Planning Matrix (Qpsm) Untuk Merumuskan Strategi Bisnis. *Jurnal MANAJERIAL*, 20(1). <https://doi.org/10.17509/manajerial.v20i1.41179>
- Kennedy, B. (2020). A 21st century appreciation for: quality, excellence and complex human adaptive systems. *TQM Journal*, 32(1). <https://doi.org/10.1108/TQM-06-2019-0169>
- Kotler, P., & Keller, K. lane. (2016). Marketing management (15th ed.). Pearson Education. In *Energies* (Issue 4).
- Mallick, S. K., Rudra, S., & Samanta, R. (2020). Sustainable ecotourism development using SWOT and QSPM approach: A study on Rameswaram, Tamil Nadu. *International Journal of Geoheritage and Parks*, 8(3). <https://doi.org/10.1016/j.ijgeop.2020.06.001>
- Maulana, S. (2019). Sinergitas Pemerintah, Masyarakat dan Dunia Usaha dalam Pemberdayaan Usaha Kecil untuk Mewujudkan Pembangunan Nasional. *ResearchGate*, 1(4).
- Putra, R. H., Amalia, E., Fatah, D. A., & Putra, R. S. (2022). Analisis Terhadap Pembaharuan Hukum Umkm Di Indonesia. *At-Tasyri': JURNAL ILMIAH PRODI MUAMALAH*, 14(1), 1–17. <https://doi.org/https://doi.org/10.47498/tasyri.v14i1.848>
- Salsabila, P., Lubis, I., & Salsabila, R. (2024). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia. *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 2(2). <https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716>
- Sarwoko, E., Nurdiana, I., & Ahsan, M. (2019). Peningkatan Nilai Tambah Pengrajin Dupa Desa Petungsewu Kecamatan Wagir Kabupaten Malang. *Jurnal Terapan Abdimas*, 4(1). <https://doi.org/10.25273/jta.v4i1.3800>
- Sirin Nauval Duratulhikmah, & Wijaya, F. (2024). Strategi Pengembangan Bisnis Pada Bidang Usaha Putu Bagja Catering Menggunakan Analisis SWOT dan QSPM. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi)*, 10(1). <https://doi.org/10.35870/jemsi.v10i1.2048>
- Susanti, R., & Amelia, D. (2022). Digital Marketing And Product Quality On Consumer Loyalty Of Embroidery And Embroidery Products. *Jurnal Ipteks Terapan*, 16(4).
- Wibowo, E., & Ola, D. I. (2025). Peningkatan Daya Saing UMKM Ceriping Singkong di Desa Blorong Kecamatan Jumantono Karanganyar melalui Jejaring Kerja dan Kolaborasi antar UMKM. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 289–293. <https://doi.org/10.31334/jks.v7i2.4444>
- Wilantara R F & Indrawan R. (2016). Strategi dan kebijakan pengembangan UMKM: (upaya meningkatkan daya saing UMKM nasional di era MEA) . In *Refika Aditama, Bandung*.
- Yoga, T., Koestiono, D., & Shinta, A. (2022). The Effect Supply Chain Management Practices and Supply Chain Integration on The Performance of Malang City SMEs. *Habitat*, 33(2), 101–111. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2022.033.2.11>