

Nama Mahasiswa : Nadiya Syafila
NIM : 12181047
Dosen Pembimbing Utama : Muhammad Imron Zamzani S.T., M.T.
Dosen Pembimbing Pendamping : Ahmad Jamil. S.Si., M.Si

ABSTRAK

UMKM yang baik adalah UMKM yang bisa berjalan tanpa adanya kendala dan mempunyai pekerja yang makmur. Namun faktanya dalam suatu usaha pasti memiliki suatu masalah atau kendala yang terjadi. Masalah pada UMKM sangat bermacam-macam, seperti contohnya masalah penjualan hasil produksi yang menurun. Yang mana dialami oleh salah satu UMKM Oleh-Oleh makanan khas yaitu UMKM Amplang Navi Nusantara. UMKM ini memiliki masalah pada tingkat penjualan yang menurun cukup drastis ketika datang masa pandemi *Covid-19* dan perlu membangun strategi untuk memulihkan kembali hasil penjualan seperti saat sebelum pandemi *Covid-19* agar bisa bertahan untuk jangka yang panjang. Sampel yang digunakan peneliti adalah sebanyak 68 orang, sampel dipilih dengan metode *Accidental Sampling*. Metode pengolahan data yang digunakan yaitu IFE, EFE, IE, SWOT, dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Navi Nusantara berada di kuadran V yaitu (*hold and maintain*) dengan saran menggunakan strategi intensif yaitu penetrasi pasar dan pengembangan pasar yang agresif. Dari usulan strategi yang didapatkan dari matriks SWOT, dilakukan pengambilan keputusan untuk menentukan alternatif strategi prioritas yang paling tepat untuk diterapkan oleh UMKM Navi Nusantara dengan menggunakan matriks QSPM. Didapatkan 3 strategi prioritas yaitu memanfaatkan teknologi dengan menjalin kemitraan dengan aplikasi ojek online dengan TAS 7,12.

Kata Kunci: *Covid-19*, UMKM, QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*).