

## ABSTRAK

AR Sport Apparel baru berdiri dua tahun. Salah satu produk unggulannya yaitu *jersey* atau pakaian olahraga. UMKM tersebut memiliki 6 kompetitor di daerah Kecamatan Gunung Putri dan 6 kompetitor berbasis *online*. Dari data penjualan didapatkan 3 bulan penjualan *jersey* masih di bawah target yaitu 500 potong perbulan. Berdasarkan kondisi tersebut maka diperlukan sebuah strategi untuk dapat bertahan, unggul dalam bersaing dan mewujudkan visinya. Penelitian ini dilakukan untuk mencari strategi prioritas dalam meningkatkan penjualan *jersey*. Maka digunakan Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*External Factor Evaluation*) untuk mengetahui kondisi internal dan eksternal. Selanjutnya dirumuskan strategi yang sesuai menggunakan Matriks IE (*Internal-External*) dan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) kemudian menggunakan Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk memilih strategi prioritas. Setelah dilakukan penelitian didapatkan skor tertimbang IFE sebesar 3,616, EFE sebesar 3,318. Posisi UMKM pada Matriks IE berada pada sel I. Hasil skor QSPM menunjukkan bahwa “fokus ke pengembangan pasar dan menambah jumlah konsumen” merupakan strategi terbaik yang sebaiknya dijalankan untuk dapat meningkatkan penjualan *jersey* pada UMKM AR Sport Apparel kedepannya seperti membuat jadwal postingan di IG, mensponsori turnamen olahraga, dan membuat mini turnamen, membuat NIB, dan bekerja sama dengan brand ambassador.

Kata kunci: SWOT; QSPM; IFE; EFE; IE; Strategi

UNIVERSITAS  
MERCU BUANA

## **ABSTRACT**

*AR Sport Apparel has just been founded two years ago. One of its superior products is jerseys or sports clothing. The MSMEs have six competitors in the Gunung Putri Sub-district and six online-based competitors. Based on jersey sales data, three months of sales are still below the target of 500 pieces per month. From the conditions, a strategy is needed to survive, excel in competition, and realize its vision. This research was conducted to obtain priority strategies to increase jersey sales. Then the IFE and EFE matrix are used to determine internal and external conditions. Then look for the appropriate strategy using the IE and SWOT Matrix and using the QSPM to calculate the most priority strategy. After research and calculations, IFE and EFE weighted scores were 3.616 and 3.318. The position of MSMEs in IE Matrix is in cell one. The QSPM score results show that "focusing on market development and increasing the number of consumers" is the best strategy that should be implemented to be able to increase jersey sales at MSMEs AR Sport Apparel in the future such as scheduling posts on IG, sponsoring sports tournaments, holding tournaments, making NIB, and work closely with brand ambassadors.*

*Keywords: SWOT; QSPM; IFE; EFE; IE; Strategy*

