ABSTRAK

Indonesia salah satu negara penghasil beras di dunia, dengan tiap tiap daerahnya memiliki keunikan tersendiri dalam produksi beras salah satunya adalah Sumatera Barat. UD XYZ merupakan salah satu perusahaan industri beras di Kecamatan Batang Kapas yang telah berdiri selama lebih dari 10 tahun. Bidang usaha yang dikelola adalah pengolahan padi, pemasok beras atau penjualan komoditas beras ke masyarakat khususnya di daerah Kabupaten Pesisir Selatan, Sumatera Barat. Pada tahun 2022 UD.XYZ mengalami penurunan penjualan. Penurunan penjualan diakibatkan beberapa sebab seperti metode pemasaran tradisional, pengembangan produk, serta adanya pesaing. Dalam menangani permasalahan yang ada, maka akan dilakukan kajian dengan menggunakan metode matriks IE, matriks SWOT, dan *quantitative strategic planning matriks*.

Matriks SWOT dan matriks IE digunakan untuk menghasilkan alternatif strategi serta QSPM untuk meranking alternatif strategi. Dengan melakukan analisis menggunakan matriks IE, UD. XYZ berada pada kuadran V yang termasuk kedalam kategori *hold and maintain* sehingga strategi yang digunakan adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk. Dengan mengkombinasikan matriks IE dan QSPM didapatkan 9 alternatif strategi yang dapat diimplementasikan. Berdasarkan hasil QSPM, strategi yang menjadi prioritas adalah menyediakan layanan pesan antar secara gratis untuk jarak yang telah ditentukan dengan nilai TAS 5,5938.

Manfaat yang akan didapatkan ketika menjalankan alternatif strategi yang didapatkan UD. XYZ adalah dapat meningkatkan penjualan terhadap produk UD. XYZ.

Kata kunci: UD. XYZ, Matriks IE, Matriks SWOT, QSPM.