

Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha (Studi Kasus Pada Toko Berlian Kabupaten Majene)

Indayani B¹, Eni Novitasari², Dea Wicahya Fitri³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi, Universitas Sulawesi Barat, Sulawesi Barat, Majene, Indonesia.

**e-mail correspondence: indayani@unsulbar.ac.id*

(Received: on 06 June 2024; Reviewed: on 12 June 2024; Accepted on 24 June 2024)

ABSTRACT

This research was carried out at the Berlian Shop located in Majene City with the aim of finding out how to apply SWOT analysis in increasing income at the Berlian Shop and finding out the strategies implemented by the Berlian Shop in Majene Regency in influencing income. To obtain this information, data was collected using the interview method with the owner, employees and customers of the Berlian Shop. The type of research used in this research was descriptive qualitative by processing qualitative data obtained from the interview and documentation process. The results of this research indicate that applying SWOT Analysis as a business development strategy can be effective in increasing business income. From this research, an in-depth understanding of internal factors such as strengths (such as product quality and strategic location) and weaknesses (such as limited product variety and lack of promotion) was obtained. As well as, understanding external factors such as opportunities (increased market demand and partnerships with suppliers) and threats (intensive competition and rising raw material prices).

Keywords: *SWOT analysis, business development, business income.*

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan di Toko Berlian berlokasi di Kota Majene yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan analisis SWOT dalam meningkatkan pendapatan pada Toko Berlian serta mengetahui strategi yang diterapkan Toko Berlian Di Kabupaten Majene dalam memberikan pengaruh terhadap pendapatan. Untuk memperoleh informasi tersebut dilakukan pengumpulan data dengan metode Wawancara terhadap owner, karyawan, beserta pelanggan Toko Berlian. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dengan mengolah data kualitatif yang diperoleh dari proses wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan Analisis SWOT sebagai strategi pengembangan bisnis dapat efektif dalam meningkatkan pendapatan usaha. Dari penelitian ini, didapatkan pemahaman mendalam mengenai faktor internal seperti kekuatan (seperti kualitas produk dan lokasi strategis) dan kelemahan (seperti keterbatasan variasi produk dan kurangnya promosi). Serta, pemahaman tentang faktor eksternal seperti peluang (peningkatan permintaan pasar dan kemitraan dengan pemasok) dan ancaman (persaingan intensif dan kenaikan harga bahan baku).

Kata Kunci: *analisis SWOT, pengembangan bisnis, pendapatan usaha.*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang semakin dinamis menuntut para pebisnis untuk bertindak cepat dan tepat agar dapat bersaing dengan pebisnis yang lain. Melihat situasi ini, pebisnis semakin dituntut untuk mengembangkan strategi yang tepat untuk memaksimalkan keuntungan. Bisnis tidak lagi hanya ingin bertahan, mereka juga menginginkan keunggulan kompetitif dibandingkan yang lain. Dalam lingkungan bisnis, tidak semua orang yang berkecimpung dalam bidang yang sama dianggap sebagai pesaing, hanya pesaing potensial dan mereka yang baru memasuki persaingan yang merupakan pesaing potensial di dalam perusahaan. Perusahaan yang bergerak dibidang penjualan alat atau bahan-bahan bangunan yang merupakan suatu perusahaan yang masuk dalam jajaran perusahaan kecil menengah, kebanyakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan bahan bangunan tidak mampu bertahan dalam persaingan yang ketat ini adalah karena kurang tepatnya strategi bisnis yang digunakan, maka perlu strategi bisnis yang tepat yang bisa meningkatkan pendapatan atau keuntungan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan yang bergerak di bidang ini dituntut untuk menggunakan strategi yang tepat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Menghadapi tantangan ini, pemasar harus membuat rencana dan strategi terperinci untuk membantu perusahaan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman. Analisis SWOT memberikan informasi tentang analisis situasi lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Analisis ini diperlukan untuk membantu pengembangan usaha Aluminium/Kaca Toko Berlian di Kabupaten Majene, mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, memanfaatkan setiap peluang yang ada dan menghindari atau meminimalkan ancaman persaingan pasar. Untuk menerapkan strategi pemasaran dan mengembangkan bisnis lebih lanjut, diperlukan strategi baru di masa mendatang.

Toko Berlian aluminium/kaca merupakan usaha toko bangunan yang berada di Kabupaten Majene yang menjual berbagai macam bahan dan alat bangunan terutama aluminium. Aluminium merupakan salah satu bahan bangunan yang digunakan sebagai rangka-rangka etalase, rangka pintu dan jendela, serta lemari pakaian. Sekarang ini, banyak konsumen lebih memilih aluminium dibandingkan bahan lain. Meningkatnya minat konsumen terhadap bahan aluminium karena aluminium relatif lebih tangguh, sehingga tahan lama. Seringkali orang menganggap bahwa awal suatu usaha itu gampang tapi ternyata tidak semudah itu, dibutuhkan keuletan, kedisiplinan, dan keyakinan yang kuat untuk memulai suatu usaha. Keberadaan usaha aluminium/kaca yang semakin banyak di Kabupaten Majene menuntut pemilik usaha untuk melakukan peningkatan manajemen guna mampu bersaing di pasaran. Keberhasilan usaha dalam pasar terbuka ditentukan oleh produktifitas dan efisiensi produksi. Oleh karena itu agar dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan, setiap bagian dalam usaha tersebut harus melaksanakan pekerjaannya dan bertanggung jawab terhadap tugas yang diberikan oleh pelaku usaha. Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk bertahan hidup dan berkembang, dan tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui upaya mempertahankan dan meningkatkan keuntungan perusahaan. Upaya ini hanya dapat dilakukan jika perusahaan mampu mempertahankan dan meningkatkan penjualan, melalui usaha mencari dan membina pelanggan serta menguasai pasar.

Faktor lingkungan internal meliputi manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi manajemen. Sementara itu, faktor lingkungan eksternal mencakup lingkungan ekonomi, sosial, budaya, demografi, politik, pemerintah, hukum, teknologi, dan kompetisi. Faktor-faktor ini dapat dianalisis menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah kajian yang didasarkan pada logika untuk memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), sambil secara bersamaan meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Oleh karena itu, perencana strategi harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi saat ini (Rangkuti, 2014). Dengan menerapkan strategi secara efektif dan

memanfaatkan peluang yang ada, posisi Toko Berlian di pasar dapat ditingkatkan atau dipertahankan. Selain membahas mengenai Analisis SWOT, pembahasan mengenai Toko Berlian juga mencakup pendapatan yang diperoleh setiap tahunnya yang mengalami peningkatan, meskipun dari segi laba, Toko Berlian mengalami beberapa penurunan, seperti yang disajikan dalam tabel berikut: Pendapatan Toko Berlian pada tahun 2019-2022:

Tabel 1. Laporan Pendapatan dan Laba Rugi Toko Berlian Priode 2019-2022:

Tahun	Pendapatan (Rp)	Biaya/Beban (Rp)	Laba (Rp)
2019	465.500.000	250.200.000	215.300.000
2020	480.800.000	290.000.000	190.800.000
2021	580.500.000	253.800.000	326.700.000
2022	620.800.000	270.400.000	350.400.000

Sumber: Data diolah, 2024

Dapat dilihat tabel 1.1 diatas bahwa pendapatan Toko Berlian dari tahun 2019 sebesar Rp 465.500.000, tahun 2020 sebesar Rp 480.800.000, tahun 2021 Rp 580.500.000, dan tahun 2022 sebesar Rp 620.800.000, hal ini menunjukkan bahwa pendapatan toko berlian terus menerus mengalami peningkatan yang signifikan, tetapi apabila dikaji dan dicermati dengan baik, walaupun pendapatan Toko Berlian terus menerus meningkat, tetapi laba atau pendapatan bersih Toko Berlian mengalami penurunan pada priode 2019 sebesar Rp 215.300.000, sedangkan laba pada tahun 2020 sebesar Rp 190.800.000, Hal ini disebabkan biaya-biaya konsumsi, produktifitas, maupun renovasi untuk meningkatkan daya tarik konsumen perusahaan lebih besar, sehingga tidak mampu meningkatkan laba pendapatan Toko Berlian. Selain itu juga, Toko Berlian Pada tahun 2019-2020 belum menerapkan yang namanya Strategi Analisis SWOT. Berbeda halnya pada tahun 2021-2022 Toko Berlian Sudah Menerapkan Strategi Analisis SWOT, Sehingga laba pendapatan ditahun 2021 sebesar Rp 326.700.000, dan pada tahun 2022 Rp 350.400.000. Peningkatan pemasukan tersebut tidak lepas dari pengelolaan yang dilakukan oleh Toko Berlian.

Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan melalui wawancara langsung dengan Muhammad Sadat, pemilik Toko Berlian Kaca/Aluminium, ditemukan bahwa salah satu masalah yang dihadapi oleh Toko Berlian adalah banyaknya bisnis kaca baru yang muncul, yang menyebabkan bisnis lama menjadi tersaingi dan berdampak negatif pada bisnis yang telah ada sebelumnya. Usaha-usaha baru yang menawarkan desain dan kualitas yang baik sangat mempengaruhi keberlangsungan usaha yang sudah ada. Toko Berlian merupakan salah satu industri usaha pedagang kaca dan aluminium di Kabupaten Majene, yang termasuk jenis usaha mikro dan memproduksi perabotan rumah tangga seperti lemari, rak piring, dan lain-lain yang terbuat dari bahan dasar kaca dan aluminium. Toko Berlian didirikan pada tahun 2017 dan telah beroperasi selama 6 tahun. Namun, dengan persaingan yang sangat ketat dan cepat, Toko Berlian di Kabupaten Majene harus mampu bertahan. Toko Berlian perlu menerapkan strategi persaingan yang kuat dan tepat dalam pengembangan usaha untuk meningkatkan penjualan dan kepercayaan pelanggan terhadap usahanya, menurut wawancara dengan pemilik. Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang bisnis perdagangan ini dengan judul "Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus pada Toko Berlian Kabupaten Majene)."

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, penulis memilih untuk menggunakan pendekatan kualitatif yang mencakup metode pengamatan, wawancara, dan perolehan dokumen. Keputusan ini didasarkan pada pertimbangan bahwa metode kualitatif menawarkan kemampuan yang lebih efektif dalam menyesuaikan diri dengan realitas yang ada ketika berinteraksi langsung dengan subjek penelitian. Dengan pendekatan ini, penulis merasa dapat mengungkapkan secara lebih jelas esensi dari hubungan antara peneliti dan responden, mengakomodasi berbagai pengaruh yang saling berhubungan, serta pola-pola nilai yang dihadapi dalam konteks penelitian. Selain itu, metode kualitatif juga memberikan kelebihan sensitivitas, memungkinkan penulis untuk menangkap nuansa dan makna yang mungkin tidak dapat dicapai melalui pendekatan kuantitatif.

Dengan demikian, penggunaan pendekatan kualitatif ini dianggap lebih relevan dan sesuai dengan tujuan penelitian, memungkinkan penulis untuk menggali lebih dalam dan memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai fenomena yang diteliti. Sampel pada penelitian ini adalah Toko Berlian, sebuah toko perhiasan yang berlokasi di Jl. Poros Majene - Mamuju, Totoli, Kec. Banggae, Kabupaten Majene, Sulawesi Barat, Indonesia. Toko Berlian akan dianalisis dengan menggunakan kerangka kerja SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal dan eksternalnya, serta peluang dan ancaman yang dihadapinya. Informasi ini kemudian akan digunakan untuk mengembangkan strategi untuk meningkatkan pendapatan toko. Analisis SWOT akan dilakukan dengan menggunakan langkah-langkah berikut:

Tabel 2. Metode Identifikasi Analisis SWOT

Mengidentifikasi kekuatan Toko Berlian. Ini adalah faktor internal yang memberikan keunggulan kompetitif bagi toko	<ol style="list-style-type: none">1. Reputasi merek yang kuat2. Basis pelanggan yang loyal3. Pilihan produk berkualitas tinggi4. Harga yang kompetitif5. Staf yang berpengalaman dan berpengetahuan luas
Identifikasi peluang Toko Berlian. Ini adalah faktor eksternal yang dapat digunakan untuk keuntungan toko.	<ol style="list-style-type: none">1. Perekonomian yang berkembang2. Meningkatnya belanja konsumen untuk perhiasan3. Tren belanja online4. Munculnya pasar baru5. Teknologi baru yang dapat meningkatkan operasi toko
Identifikasi kelemahan Toko Berlian. Ini adalah faktor internal yang membuat toko kurang menguntungkan	<ol style="list-style-type: none">1. Anggaran pemasaran yang terbatas2. Kurangnya kehadiran online3. Biaya overhead yang tinggi4. Sistem manajemen inventaris yang ketinggalan zaman5. Layanan pelanggan yang buruk
Mengidentifikasi ancaman Toko Berlian. Ini adalah faktor eksternal	<ol style="list-style-type: none">1. Persaingan dari toko perhiasan lain2. Kemerostan ekonomi3. Perubahan preferensi konsumen

-
- | | |
|--------------------------------------|--|
| yang dapat membahayakan bisnis toko. | 4. Meningkatnya biaya barang dan jasa |
| | 5. Peraturan baru yang dapat mempengaruhi industri perhiasan |
-

Sumber: Data diolah, 2024

HASIL ANALISIS

Penelitian ini akan berfokus pada analisis SWOT sebagai strategi pengembangan bisnis untuk meningkatkan pendapatan Toko Berlian. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) adalah metode yang digunakan untuk mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja bisnis.

1. Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

Menurut David (2013:193), pembuatan Matriks Analisis Faktor Internal (IFAS) melibatkan lima langkah:

- 1) Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan.
- 2) Memberikan bobot pada setiap faktor dari 1,0 (sangat penting) hingga 0,0 (tidak penting). Bobot ini menunjukkan pentingnya setiap faktor terhadap keberhasilan pengembangan bisnis toko. Fokus harus pada faktor-faktor yang memiliki dampak terbesar pada kinerja bisnis, baik itu kekuatan maupun kelemahan internal.
- 3) Menjumlahkan semua bobot hingga mencapai total 1,0. Beri nilai hingga 4 pada setiap faktor untuk menunjukkan tingkat kelemahan kecil (nilai = 2), kekuatan kecil (nilai = 3), dan kekuatan tinggi (nilai = 4).
- 4) Mengalikan setiap bobot dengan nilai yang diberikan untuk mendapatkan skor masing-masing faktor.
- 5) Menjumlahkan skor total untuk setiap variabel.

Berdasarkan jumlah faktor dalam matriks IFAS, rata-rata tertimbang keseluruhan berkisar dari yang terendah 1,0 hingga tertinggi 4,0 dengan rata-rata 2,5. Jika rata-rata keseluruhan di bawah 2,5, ini menunjukkan adanya kelemahan internal toko. Sebaliknya, jika rata-rata keseluruhan di atas 2,5, ini menunjukkan adanya potensi internal yang kuat.

Tabel 2. IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
	Kekuatan (<i>Strength</i>)			
1.	Kualitas produk yang unggul	0,12	3	0,36
2.	Lokasi strategis	0,11	3	0,33
3.	Pelayanan pelanggan yang baik	0,14	4	0,56
4.	Variasi Produk yang Luas	0,12	3	0,36
	Subtotal	0,49		1,61
	Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
1.	Muncul toko dengan bisnis serupa	0,12	3	0,36
2.	Kurangnya Promosi	0,14	4	0,56
3.	Ketidakkampuan Manajemen Stok	0,14	4	0,56

4.	Ketergantungan pada Pemasok Tunggal	0,11	3	0,33
	Subtotal	0,51		1,81
	Total	1		3,42

Sumber: Data diolah, 2024

Dari analisis pada tabel 2 IFAS, faktor kekuatan dan kelemahan mempunyai total skor 3,42 menunjukkan posisi Toko Berlian di atas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan kelemahan untuk mengatasi potensi internal yang kuat.

2. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Menurut David (2013:193), penyusunan Matriks Analisis Faktor Eksternal (EFAS) melibatkan lima langkah:

- 1) Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan.
- 2) Memberikan bobot pada setiap faktor dari 1,0 (sangat penting) hingga 0,0 (tidak penting). Bobot ini menunjukkan kepentingan relatif faktor tersebut terhadap keberhasilan pedagang di industri. Fokusnya harus pada faktor-faktor yang memiliki dampak terbesar pada kinerja bisnis, baik itu kekuatan maupun kelemahan internal.
- 3) Menjumlahkan semua bobot hingga mencapai total 1,0. Berikan nilai hingga 4 pada setiap faktor: 4 (jawaban sangat baik), 3 (di atas rata-rata), 2 (jawaban rata-rata). Penilaian ini mengacu pada kinerja perusahaan, sedangkan pembobotan mengacu pada kondisi perusahaan.
- 4) Mengalikan setiap bobot dengan nilai yang diberikan untuk mendapatkan skor masing-masing faktor.
- 5) Menjumlahkan skor total untuk mendapatkan Skor Total.

Jumlah ini menunjukkan bagaimana perusahaan merespons faktor-faktor yang relevan dalam strategi mereka. Dalam matriks EFAS, skor keseluruhan tertinggi yang mungkin adalah 4,0 dan yang terendah adalah 1,0. Skor keseluruhan 4,0 menunjukkan bahwa pedagang sangat responsif terhadap peluang dan mampu menghindari ancaman di pasar. Sebaliknya, skor keseluruhan 1,0 menunjukkan bahwa strategi pedagang tidak memungkinkan untuk menangkap peluang atau menghindari ancaman dari luar.

Tabel 3. Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
	Peluang (<i>Opportunity</i>)			
1.	Peningkatan permintaan pasar	0,12	3	0,36
2.	Kemitraan dengan pemasok	0,14	4	0,56
3.	Partisipasi Proyek Konstruksi Besar	0,14	4	0,56
4.	Pemanfaatan media sosial	0,11	3	0,33
	Subtotal	0,51		1,81
	Ancaman (<i>Threat</i>)			
1.	Persaingan intensif	0,12	3	0,36
2.	Kenaikan harga bahan baku	0,14	4	0,42

3.	Peningkatan Biaya Operasional	0,14	4	0,42
4.	Perubahan Tren Konsumen	0,09	3	0,27
	Subtotal	0,49		1,47
	Total	1		3,28

Sumber: Data diolah, 2024

Pada hasil analisis dari tabel 4.2 EFAS, faktor peluang dan ancaman memperoleh skor 3,28. Skor total ini menunjukkan bahwa Toko Berlian merespons peluang dengan baik dan efektif dalam menghindari ancaman dalam pengembangan bisnis. Selanjutnya, nilai total dari masing-masing faktor dirinci sebagai berikut: kekuatan (strength) 1,61, kelemahan (weakness) 1,81, peluang (opportunity) 1,81, dan ancaman (threat) 1,47. Dengan demikian, selisih total skor faktor $(Strength - Weakness)/2 = (-0,1)$, sedangkan selisih total skor faktor $(Opportunity - Threat)/2 = 0,17$.

Matriks I-E dihasilkan dengan menggabungkan informasi dari matriks IFE dan EFE untuk memberikan gambaran tentang posisi penjualan Toko Berlian dan memudahkan penyusunan strategi alternatif. Skor IFE sebesar 3,42 menunjukkan bahwa Toko Berlian berada di atas rata-rata dalam memanfaatkan kelemahannya dan mengoptimalkan kekuatan untuk mengatasi potensi internal. Sedangkan nilai matriks EFE sebesar 3,28 menunjukkan bahwa strategi pengembangan bisnis Toko Berlian memiliki kemampuan rata-rata dalam menangkap peluang dan menghindari ancaman yang ada.

3. Pendapatan Toko Berlian

Berikut pendapatan Toko berlian sebelum dan setelah melakukan Strategi Analisis SWOT antara lain:

Tabel 4. Laporan Pendapatan dan Laba Rugi Toko Berlian Sebelum Melakukan Analisis SWOT Priode 2019-2020

Tahun	Pendapatan (Rp)	Biaya/Beban (Rp)	Laba (Rp)
2019	465.500.000	250.200.000	215.300.000
2020	480.800.000	290.000.000	190.800.000

Sumber: Toko Berlian Data diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 4 Menjelaskan bahwa data yang diperoleh dari laporan keuangan Toko Berlian yakni dari tahun 2019 hingga 2020 memiliki peningkatan dari segi pemasukan. Pada tahun 2019 pemasukan yang diperoleh adalah Rp.465.500.000 atau jika dirata-ratakan pemasukan yang diperoleh mencapai Rp. 38.791.667 perbulannya. Sedangkan pada tahun 2020 pemasukan yang diperoleh cenderung lebih meningkat yakni mencapai Rp. 480.800.000 atau jika dirata-ratakan mencapai Rp 40.066.667 perbulannya. Tetapi jika di nilai dari segi laba usaha Toko Berlian pada tahun 2019 laba yang diperoleh adalah Rp. 215.300.000 pertahunnya. Sedangkan pada tahun 2020 laba yang diperoleh cenderung lebih menurun yakni mencapai Rp. 190.800.000 pertahunnya. Hal tersebut menunjukkan bahwa laba atau keuntungan yang diperoleh dari tahun 2019 hingga tahun 2020 mengalami penurunan sebesar Rp. 24.500.000, penurunan ini dapat dikaitkan dengan teori biaya produksi dan operasional (Gorondutse, A., Ali, R., & Ali, A., 2016) dan persaingan pasar (Porter, 1980). Penelitian terdahulu oleh (Handayani & Rahman, 2019) menunjukkan bahwa peningkatan biaya produksi dan persaingan yang ketat dapat menekan laba toko bangunan. Dari pembahasan diatas

dapat disimpulkan bahwa pendapatan Toko Berlian dari tahun 2019-2020 cenderung lebih meningkat, tetapi jika di nilai dari segi Laba Usaha Toko Berlian mengalami penurunan. Hal ini disebabkan biaya-biaya konsumsi, produktifitas, maupun renovasi untuk meningkatkan daya tarik konsumen perusahaan lebih besar, sehingga tidak mampu meningkatkan laba pendapatan Toko Berlian.

Tabel 5. Laporan Pendapatan dan Laba Rugi Toko Berlian Setelah Melakukan Analisis SWOT Priode 2021-2022

Tahun	Pendapatan (Rp)	Biaya/Beban (Rp)	Laba (Rp)
2021	580.500.000	253.800.000	326.700.000
2022	620.800.000	270.400.000	350.400.000

Sumber: Toko Berlian Data diolah, 2024

Pada Tabel 5 Menjelaskan Data yang diperoleh dari laporan keuangan Toko Berlian Dari Tahun 2021 hingga 2022 dapat dilihat dari tabel diatas bahwa pada tahun 2021 memiliki pemasukan sebesar Rp. 580.500.00 atau jika dirata-ratakan pemasukan yang diperoleh mencapai Rp.48.375.000 perbulannya. Sedangkan pada tahun 2022 pemasukan Toko Berlian juga memiliki peningkatan yakni mencapai Rp 620.800.000 atau jika dirata-ratakan pemasukan yang diperoleh mencapai Rp. 51.733.333 perbulannya. Hal tersebut menunjukkan bahwa pemasukan yang diperoleh dari tahun 2021 hingga ke tahun 2022 mengalami peningkatan sebesar Rp. 40.300.000. Peningkatan pemasukan tersebut tidak lepas dari pengelolaan yang dilakukan oleh Toko Berlian. Selain itu laba atau keuntungan yang diperoleh dari tahun 2021 hingga 2022 Toko Berlian juga mengalami peningkatan. Pada tahun 2021 keuntungan yang diperoleh Toko Berlian sebesar Rp. 326.700.000 apabila dirata-ratakan Rp. 27.225.000 perbulannya. Sedangkan keuntungan yang diperoleh pada tahun 2022 mencapai angka Rp. 350.400.000 atau jika dirata-ratakan sebesar Rp. 29.200.000. Hal tersebut menunjukkan bahwa laba atau keuntungan yang diperoleh dari tahun 2021 hingga tahun 2022 mengalami peningkatan sebesar Rp. 23.700.000. Peningkatan keuntungan atau laba tersebut tentunya dipengaruhi oleh Strategi Analisis SWOT yang dimana pada tahun periode ini lebih cenderung menerapkan atau memperhatikan dari keempat elemen Analisis SWOT: yaitu *Strengths* (Kekuatan); *Weaknesses* (Kelemahan); *Opportunities* (Peluang); *Threats* (Ancaman).

4. Persentase Nilai Pendapatan dan Laba

Persentase Nilai Pendapatan, Menurut Wibowo (2022:25) rumus kenaikan dan penurunan pendapatan yaitu:

- Persentase kenaikan

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Nilai Akhir} - \text{Nilai Awal}}{\text{Nilai Awal}} \times 100\%$$

- Persentase penurunan

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Nilai Awal} - \text{Nilai Akhir}}{\text{Nilai Awal}} \times 100\%$$

$$\text{Persentase 2019 ke 2020} = \frac{480.800.000 - 465.500.000}{465.500.000} \times 100\% = 3,3\%$$

$$\text{Persentase 2020 ke 2021} = \frac{580.500.000 - 480.800.000}{480.800.000} \times 100\% = 20,7\%$$

$$\text{Persentase 2021 ke 2022} = \frac{620.800.000 - 580.500.000}{580.500.000} \times 100\% = 6,9\%$$

Tabel 6. Persentasi Pendapatan

No	Tahun	Persentase Pendapatan	Keterangan
1.	2019 – 2020	3,3%	Peningkatan
2.	2020 – 2021	20,7%	Peningkatan
3.	2021 - 2022	6,9%	Peningkatan

Sumber: Toko Berlian Data diolah, 2024

Berdasarkan tabel 6 menunjukkan bahwa persentase pendapatan dari tahun 2019-2020 terjadi peningkatan sebesar 3,3%, dan pada tahun 2020-2021 juga mengalami peningkatan sebesar 20,7% selain itu pada tahun 2021-2022 juga masih mengalami peningkatan pendapatan sebesar 6,9%. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan persentase pendapatan Toko Berlian terus menerus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

5. Presentase Nilai Laba

Menurut Wibowo (2022:25) rumus kenaikan dan penurunan Laba yaitu:

- Persentase kenaikan

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Nilai Akhir} - \text{Nilai Awal}}{\text{Nilai Awal}} \times 100\%$$

- Persentase penurunan

$$\text{Persentase} = \frac{\text{Nilai Awal} - \text{Nilai Akhir}}{\text{Nilai Awal}} \times 100\%$$

$$\text{Persentase 2019 ke 2020} = \frac{215.300.000 - 190.800.000}{215.300.000} \times 100\% = 11,4\%$$

$$\text{Persentase 2020 ke 2021} = \frac{326.700.000 - 190.800.000}{190.800.000} \times 100\% = 71,2\%$$

$$\text{Persentase 2021 ke 2022} = \frac{350.400.000 - 326.700.000}{326.700.000} \times 100\% = 7,2\%$$

Tabel 7. Persentasi Laba

No	Tahun	Persentase Laba	Keterangan
1.	2019 – 2020	11,4%	Penurunan
2.	2020 – 2021	71,2%	Peningkatan
3.	2021 - 2022	7,2%	Peningkatan

Sumber: Toko Berlian Data diolah, 2024

Pada tabel 4.6 menjelaskan bahwa persentase laba Toko Berlian pada tahun 2019-2020 mengalami penurunan sebesar 11,4% sedangkan pada tahun 2020-2021 laba Toko Berlian kini mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya sebesar 71,2% selain itu juga pada tahun 2021-2022 terjadi peningkatan sebesar 7,2%. Hal ini disebabkan karena pada tahun 2019-2020 terjadi pengeluaran konsumsi dan renovasi dengan biaya yang cukup besar untuk menarik minat pelanggan, sehingga pendapatan Toko Berlian tidak dapat ditingkatkan. beda halnya pada tahun 2021-2022 laba pendapatan Toko Berlian kini Derastis meningkat karena dipengaruhi oleh Strategi Analisis SWOT yang dimana pada tahun periode ini lebih cenderung menerapkan atau

memperhatikan dari keempat elemen Analisis SWOT yaitu: *Strengths* (Kekuatan); *Weaknesses* (Kelemahan); *Opportunities* (Peluang); *Threats* (Ancaman).

6. Hubungan Analisis Swot Terhadap Peningkatan Pendapatan

Berdasarkan pembahasan di atas, dapat disimpulkan bahwa Analisis SWOT didasarkan pada logika untuk memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), sambil secara bersamaan meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Pendapatan sangat mempengaruhi kemajuan atau kemunduran suatu perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dan lembaga keuangan harus berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai pendapatan yang diharapkan dengan memanfaatkan semua sumber daya yang ada, serta menerapkan dan memperhatikan empat elemen utama yaitu kekuatan (*Strength*), peluang (*Opportunities*), kelemahan (*Weakness*), dan ancaman (*Threats*). Dengan menerapkan elemen-elemen dari Analisis SWOT ini, keberhasilan dalam meningkatkan pendapatan dan laba di Toko Berlian dapat lebih terjamin. Analisis SWOT Toko Berlian menunjukkan beberapa implikasi penting untuk meningkatkan pendapatan dan laba, yaitu:

1. Memperkuat reputasi dan lokasi toko, serta meningkatkan keahlian karyawan untuk memaksimalkan kekuatan.
2. Memanfaatkan platform online, media sosial, produk baru, dan kerjasama strategis untuk menangkap peluang pasar.
3. Meningkatkan modal usaha, memperbaiki sistem manajemen, dan pelatihan karyawan untuk mengatasi kelemahan.
4. Memantau persaingan, menyiapkan strategi krisis, dan menjaga kualitas untuk meredam ancaman.

Penerapan implikasi-implikasi ini berdasarkan panduan SWOT dapat meningkatkan pendapatan dan laba Toko Berlian secara signifikan. Hasil ini sejalan dengan Teori (Kotler & Keller, 2016), yang menjelaskan reputasi merek yang kuat dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan mendorong pembelian berulang. Hal ini juga didukung pada penelitian (Sutrisno et al., 2022) menemukan bahwa reputasi toko bangunan yang baik di mata konsumen berdampak positif pada peningkatan penjualan.

7. Matriks SWOT

Matriks SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) adalah alat analisis strategis yang digunakan dalam manajemen bisnis untuk mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja suatu organisasi atau proyek. Matriks SWOT memberikan gambaran komprehensif yang membantu dalam pengambilan keputusan strategis dan perencanaan jangka panjang. Bagi pemilik Toko Berlian di Kabupaten Majene, analisis SWOT dapat menjadi alat yang penting untuk memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi dalam usahanya. Dengan memahami faktor-faktor internal dan eksternal ini, pemilik toko dapat merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan pendapatan usahanya. Analisis SWOT merupakan alat yang bermanfaat bagi para pelaku bisnis, termasuk pemilik Toko Berlian di Kabupaten Majene, untuk memahami faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kinerja usahanya. Dengan memahami faktor-faktor internal dan eksternal ini, pemilik toko dapat merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan pendapatan usahanya. Penelitian "Analisis SWOT Sebagai Strategi

Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha (Studi Kasus Pada Toko Berlian Kabupaten Majene)" memberikan contoh penerapan analisis SWOT untuk studi kasus Toko Berlian di Kabupaten Majene. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi para pelaku bisnis lain dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis yang tepat. Matriks ini bisa menghasilkan kemungkinan alternatif strategi yang dapat dilihat pada gambar berikut:

Tabel 8. Matriks SWOT

IFAS	STRENGTH	WEAKNESS
EFAS	<ol style="list-style-type: none"> 1) Kualitas produk yang unggul 2) Lokasi strategis yang berada di pinggir jl. Poros majene-mamuju, dan memiliki parkir yang luas. 3) Pelayanan pelanggan yang baik 4) Variasi Produk yang Luas 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Muncul toko dengan bisnis serupa 2) Kurangnya Promosi 3) Manajemen Stok 4) Ketergantungan pada Pemasok Tunggal
OPPORTUNITY	STRATEGI SO	STRATEGI WO
<ol style="list-style-type: none"> 1) Peningkatan permintaan pasar 2) Kemitraan dengan pemasok 3) Partisipasi dalam Proyek Konstruksi Besar 4) Pemanfaatan media sosial 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan kualitas produk yang unggul dan lokasi strategis untuk menangkap peluang peningkatan permintaan pasar. 2. Mengoptimalkan pelayanan pelanggan yang baik dan variasi produk yang luas untuk menjalin kemitraan dengan pemasok. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membangun strategi promosi yang kuat untuk mengatasi kelemahan dalam promosi dan memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan visibilitas. 2. Mengelola manajemen stok dengan lebih efektif untuk mendukung partisipasi dalam proyek konstruksi besar.
THREATS	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<ol style="list-style-type: none"> 1) Persaingan intensif 2) Kenaikan harga bahan baku 3) Peningkatan Biaya Operasional 4) Perubahan Tren Konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan persaingan dengan memanfaatkan kekuatan seperti kualitas produk yang unggul dan lokasi strategis 2. Mengidentifikasi dan menangani kenaikan harga bahan baku dengan memanfaatkan lokasi strategis dan manajemen biaya yang efisien. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menghadapi munculnya toko dengan bisnis serupa dengan meningkatkan promosi dan manajemen stok. 2. Diversifikasi pemasok untuk mengurangi risiko ketergantungan pada pemasok tunggal dan menghadapi peningkatan biaya operasional.

Sumber: Toko Berlian Data diolah, 2024

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pengukuran matriks SWOT pada tabel, maka dapat memperoleh strategi yang bisa dijalankan oleh Toko Berlian di Kabupaten Majene, Provinsi Sulawesi-Barat dalam pengembangan bisnis untuk meningkatkan pendapatan, yaitu:

1. Strategi SO (Strength-Opportunity)

Strategi SO (Strengths-Opportunities) bertujuan untuk memanfaatkan kekuatan internal (Strengths) yang dimiliki oleh Toko Berlian untuk mengejar dan merespon peluang eksternal (Opportunities) yang ada. Dalam konteks ini, terdapat dua aspek utama yang perlu diperhatikan. Pertama, toko dapat memaksimalkan keuntungan dari reputasi "kualitas produk yang unggul" dan "lokasi strategis yang berada di pinggir jl. Poros majene-mamuju, dan parkir yang luas yang dimilikinya. Dengan memiliki produk aluminium berkualitas tinggi dan berlokasi strategis, toko dapat menangkap peluang dari peningkatan permintaan pasar. Misalnya, toko dapat mempromosikan keunggulan kualitas produknya untuk menarik lebih banyak pelanggan dan menguasai pangsa pasar di wilayahnya. Lokasi strategis juga dapat dimanfaatkan untuk mencapai target pasar yang lebih luas.

Kedua, strategi ini mencakup optimalisasi "pelayanan pelanggan yang baik" dan "variasi produk yang luas" untuk menjalin kemitraan dengan pemasok. Dengan memberikan pelayanan pelanggan yang superior dan memiliki beragam produk aluminium, toko dapat menarik minat pemasok untuk bekerja sama. Ini menciptakan peluang untuk menjalin kemitraan yang saling menguntungkan, seperti mendapatkan pasokan produk yang stabil, mendapatkan harga yang lebih baik, atau bahkan memperluas jangkauan produk yang ditawarkan. Dengan merancang dan melaksanakan strategi SO ini, Toko Berlian dapat meraih potensi pertumbuhan yang lebih besar melalui kombinasi keunggulan internalnya dan peluang yang ada di pasar.

2. Strategi WO (Weaknesses-Opportunities)

Strategi WO (Weaknesses-Opportunities) merupakan pendekatan yang berfokus pada peningkatan aspek internal yang masih lemah (Weaknesses) guna merespons peluang eksternal (Opportunities) yang muncul. Dalam konteks Toko Berlian, terdapat dua langkah kunci dalam pernyataan tersebut. Pertama, untuk mengatasi "kelemahan dalam promosi", toko perlu membangun strategi promosi yang kuat. Ini dapat mencakup pengembangan kampanye pemasaran yang lebih efektif, peningkatan branding, atau penawaran promosi yang menarik untuk menarik perhatian pelanggan. Dengan memahami kelemahan promosi yang ada, toko dapat mengidentifikasi cara-cara inovatif untuk meningkatkan visibilitasnya di pasar dan mendapatkan perhatian pelanggan potensial.

Kedua, "mengelola manajemen stok dengan lebih efektif untuk mendukung partisipasi dalam proyek konstruksi besar" menekankan perlunya perbaikan dalam pengelolaan persediaan. Penerapan sistem manajemen stok yang lebih efektif dapat membantu toko memantau persediaan produk dengan lebih baik, mencegah kekurangan atau kelebihan stok yang tidak diinginkan, dan memastikan ketersediaan produk saat diperlukan. Hal ini khususnya penting ketika toko berpartisipasi dalam proyek konstruksi besar yang membutuhkan manajemen persediaan yang tepat waktu dan efisien. Dengan merancang dan melaksanakan strategi WO ini, Toko Berlian dapat meningkatkan kesiapannya untuk mengambil peluang yang muncul di pasar dengan menyelesaikan kelemahan internalnya, sehingga dapat bersaing lebih efektif dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan.

3. Strategi ST (Strengths-Threats)

Strategi ST (Strengths-Threats) adalah pendekatan yang fokus pada pemanfaatan kekuatan internal (Strengths) untuk menghadapi ancaman eksternal (Threats). Dalam konteks Toko Berlian, terdapat dua langkah strategis yang dapat diambil: Pertama, untuk "meningkatkan persaingan dengan memanfaatkan kekuatan seperti kualitas produk yang unggul dan lokasi strategis untuk menghadapi persaingan intensif," toko dapat merancang strategi yang menekankan keunggulan kualitas produk dan keberadaan di lokasi strategis. Ini dapat melibatkan peningkatan pemasaran untuk menyampaikan pesan kualitas produk yang unggul kepada pelanggan potensial. Selain itu, toko dapat mengeksplorasi

inovasi dalam layanan pelanggan atau diferensiasi produk untuk membedakan dirinya dalam persaingan yang intensif.

Kedua, untuk "mengidentifikasi dan menangani kenaikan harga bahan baku dengan memanfaatkan lokasi strategis dan manajemen biaya yang efisien," toko dapat melakukan analisis biaya yang lebih mendalam dan mengidentifikasi potensi risiko kenaikan harga bahan baku. Melalui negosiasi dengan pemasok atau diversifikasi sumber pasokan, toko dapat mencari cara untuk mengelola dan meminimalkan dampak dari kenaikan harga. Pemanfaatan lokasi strategis dapat membantu dalam manajemen logistik dan distribusi produk dengan lebih efisien. Dengan menerapkan strategi ST ini, Toko Berlian dapat memaksimalkan keuntungan dari kekuatan internalnya, sehingga mampu mengatasi atau bahkan mengubah ancaman eksternal menjadi peluang, memperkuat posisi pasar, dan membangun daya saing yang berkelanjutan.

4. Strategi WT (Weaknesses-Threats)

Strategi WT (Weaknesses-Threats) membahas cara mengatasi kelemahan internal (Weaknesses) yang dapat meningkatkan kesiapan dan ketahanan terhadap ancaman eksternal (Threats). Untuk Toko Berlian, dua langkah strategis yang dapat diambil adalah sebagai berikut: Pertama, untuk "menghadapi munculnya toko dengan bisnis serupa dengan meningkatkan promosi dan manajemen stok," toko perlu memperkuat upaya promosi guna meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan dalam persaingan yang semakin ketat. Hal ini dapat mencakup kampanye iklan yang lebih agresif, program promosi khusus, atau kerjasama dengan mitra potensial.

Selain itu, peningkatan dalam manajemen stok dapat membantu toko untuk lebih responsif terhadap perubahan pasar dan permintaan pelanggan, mengurangi kemungkinan kekurangan stok, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Kedua, untuk "diversifikasi pemasok untuk mengurangi risiko ketergantungan pada pemasok tunggal dan menghadapi peningkatan biaya operasional," toko dapat mencari pemasok alternatif untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu pemasok tunggal. Diversifikasi ini dapat membantu toko mengelola risiko pasokan dan memastikan ketersediaan produk dalam berbagai situasi. Selain itu, menghadapi peningkatan biaya operasional memerlukan manajemen biaya yang efektif, seperti pengoptimalan proses operasional, negosiasi biaya dengan pemasok, atau peningkatan efisiensi operasional secara keseluruhan. Dengan menerapkan strategi WT ini, Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian (Hayati, M., Mahdevari, S., & Barani, K., 2023) dan (Puyt, R. W., 2023) yang membahas konsep analisis SWOT secara mendalam, termasuk cara mengidentifikasi, menganalisis, dan memanfaatkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan strategi bisnis. Toko Berlian dapat memitigasi risiko yang terkait dengan kelemahan internalnya dan secara proaktif mengatasi ancaman eksternal. Hal ini dapat membantu toko untuk tetap kompetitif dan berkembang di tengah perubahan lingkungan bisnis.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis SWOT, Toko Berlian memiliki beberapa kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities) yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan pendapatan, namun perlu mengatasi beberapa kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats) untuk mencapai daya saing yang maksimal. Kekuatan: Kualitas produk unggul; Lokasi strategis di pusat kota. Kelemahan: Keterbatasan variasi produk; Kurangnya promosi. Peluang: Peningkatan permintaan pasar; Potensi kemitraan dengan pemasok. Ancaman: Persaingan intensif; Kenaikan harga bahan baku Hasil penelitian menunjukkan bahwa Toko Berlian mengalami peningkatan pendapatan pada tahun 2019-2022, meskipun laba mengalami penurunan pada tahun 2020. Peningkatan ini dikaitkan dengan penerapan analisis SWOT yang efektif untuk mengoptimalkan kekuatan dan peluang, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Analisis faktor internal (IFAS) dan eksternal (EFAS) menunjukkan bahwa Toko Berlian berada dalam posisi strategis yang menguntungkan. Skor subtotal IFAS 1,61 dan EFAS 1,81 menunjukkan bahwa kekuatan dan peluang lebih dominan dibandingkan

kelemahan dan ancaman. Kesimpulan ini menunjukkan bahwa Toko Berlian memiliki potensi yang besar untuk meningkatkan pendapatan dan laba melalui strategi yang berfokus pada: Memperluas variasi produk; Meningkatkan kegiatan promosi; Memperkuat kerjasama dengan pemasok; dan Mengembangkan strategi untuk menghadapi persaingan dan fluktuasi harga bahan baku. Penerapan strategi yang tepat berdasarkan analisis SWOT dapat membantu Toko Berlian mencapai tujuannya untuk meningkatkan daya saing dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

REFERENSI

- Ahmad, Dr. Ir., A. S. (2020). *Manajemen Strategis*. Makassar: CV. Nas Media Pustaka.
- A Muri Yusuf. 2014, *Metode Penelitian, Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*. Edisi ke 1, Jakarta: Kencana.
- Chinsuvapala, P. (2017). Kotler, Philip and Keller Kelvin Lane. (2016). *Marketing Management*. (15th global edition) Edinburgh: Pearson Education. (679 pp). *KASEM BUNDIT JOURNAL*, 18(2), 180-183.
- Gorondutse, A., Ali, R., & Ali, A. (2016). Effect of trade receivables and inventory management on SMEs performance. *British Journal of Economics, Management & Trade*, 12(4), 1-8.
- Hayati, M., Mahdevari, S., & Barani, K. (2023). An improved MADM-based SWOT analysis for strategic planning in dimension stones industry. *Resources Policy*, 80, 103287.
- Hamali, A. Y. (2016). *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Hoy Yam, Dr. Jim, S. M. (2020). *Manajemen Strategi*. Makassar: CV. Nas Media Pustaka
- Kurniawan, Miftakhurrisal, N. H. (2017). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Minuman Sari Buah Sirsak. *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 6(2), 97-102.
- Mamik, 2015., *Metodologi Kualitatif*. Zifatama Publisher, Cetakan Pertama. Sidoarjo
- Puyt, R. W., Lie, F. B., & Wilderom, C. P. (2023). The origins of SWOT analysis. *Long Range Planning*, 56(3), 102304.
- Porter, M. E. (1980). Industry structure and competitive strategy: Keys to profitability. *Financial analysts journal*, 36(4), 30-41.
- Rahman, H. F., Handayani, R., & Sholehah, B. (2019). Pengaruh terapi relaksasi Benson terhadap kualitas tidur lansia di UPT. *Pelayanan Sosial Lanjut Usia Bondowoso*. *Jurnal SainHealth*, 3(1), 15-20.
- Sutrisno, R. I., & Darmawan, D. (2022). Pengaruh Promosi Penjualan, Diversifikasi Produk dan Harga terhadap Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Lima Daun Ilmu (MADA)*, 2(1), 1-12.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung Alfabeta
- Tandoko, C. (2015). Strategi Perkembangan Bisnis Pada PT. Grand Prix Indoagung. *Jurnal Agora*, 3(2), 631-639.