

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MENGGUNAKAN
METODE PESTEL PADA CV MITRA ARSITEX UJUNG GADING
PASAMAN BARAT**



Amelia Risky Hairani
NIM. 1805421011

**Skripsi yang Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Administrasi Bisnis**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

2022



ABSTRAK

AMELIA RISKY HAIRANI. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode PESTEL pada CV. Mitra Arsitex Ujung Gading Pasaman Barat. Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta. 2022.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa dan merumuskan rekomendasi alternatif strategi yang tepat untuk pengembangan usaha pada CV. Mitra Arsitex di Ujung Gading Pasaman Barat. CV. Mitra Arsitex Ujung Gading belum mengembangkan usahanya dengan maksimal. Oleh karena itu, rumusan strategi masih diperlukan agar dapat diterapkan oleh perusahaan. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif dan kuantitatif. Hasil dari penelitian ini berupa alternatif strategi pengembangan bisnis CV. Mitra Arsitex dengan cara menganalisis lingkungan internal dan eksternal yang diperoleh dengan analisis PESTEL yang kemudian diolah menjadi matriks IFE dan EFE. Matriks IE digunakan untuk mengetahui posisi perusahaan saat ini dan menjadi pertimbangan pada saat membuat strategi dengan menggunakan analisis SWOT. Matriks QSPM digunakan untuk menentukan rekomendasi alternatif strategi terbaik. Penelitian ini menghasilkan 10 faktor internal dengan hasil skor matriks IFE adalah 3,119 dan 7 faktor eksternal dengan total skor matriks EFE adalah 3,036. Posisi perusahaan berdasarkan matriks IE berada pada posisi kuadran I yaitu tumbuh dan berkembang. Matriks SWOT menghasilkan 16 alternatif strategi pengembangan usaha. Berdasarkan analisis QSPM, terpilih salah satu strategi terbaik yaitu melakukan penjualan secara *online* pada *online shop* khusus material bahan bangunan dengan total skor TAS sebesar 6,168.

Kata kunci: CV. Mitra Arsitex, PESTEL, Matriks IE, SWOT, (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) QSPM

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



ABSTRACT

AMELIA RISKY HAIRANI. *Analysis of Business Development Strategy Using PESTEL Method on CV. Mitra Arsitex of Ujung Gading West Pasaman. Department of Business Administration Jakarta State Polytechnic 2022.*

This study aims to analyze and formulate recommendations for appropriate alternative strategies for business development at CV. Mitra Arsitex in Ujung Gading, West Pasaman. CV. Mitra Arsitex Ujung Gading has not developed its business optimally, therefore the formulation of a strategy is still needed so that it can be implemented by the company. The research method used in this research is qualitative and quantitative methods. The results of this study in the form of alternative business development strategies CV. Mitra Arsitex by analyzing the internal and external environment obtained by PESTEL analysis which is then processed into IFE and EFE matrices. The IE matrix is used to find out the company's current position and be considered when making strategies using SWOT analysis. QSPM matrix is used to determine the best alternative strategy. This study resulted in 10 internal factors with the results of the IFE matrix score being 3,119 and 7 external factors with a total EFE matrix score of 3,036. The company's position based on the IE matrix is in quadrant I, which is growing and developing. The SWOT matrix produces 16 alternative business development strategies. Based on the QSPM analysis, one of the best strategies was chosen, namely selling online at an online shop specifically for building materials with a total TAS score of 6.168.

Keywords : CV. Mitra Arsitex, PESTEL, IE Matrix, SWOT, (Quantitative Strategic Planning Matrix) QSPM

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Amelia Risky Hairani
Nim : 1805421011
Program Studi : Administrasi Bisnis Terapan
Judul Laporan Tugas Akhir : Analisis Strategi Pengembangan Usaha
Menggunakan Metode PESTEL pada CV. Mitra
Arsitex Ujung Gading Pasaman Barat.

Depok, 2 September 2022

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si
NIP 196501311989032001

Dr. Nidia Sofa, S.Pd.I., M. Pd
NIP 198310222015042001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Niaga

Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si
NIP 196501311989032001



POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Amelia Risky Hairani
NIM : 1805421011
Program Studi : Administrasi Bisnis Terapan
Judul Laporan Tugas Akhir : Analisis Strategi Pengembangan Usaha
Menggunakan Strategi PESTEL pada CV Mitra
Arsitex Ujung Gading Pasaman Barat.

Telah berhasil dipertahankan dihadapan tim penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan Administrasi Bisnis pada Program Studi Administrasi Bisnis Terapan, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta pada :

Hari : Jum'at
Tanggal : 2 September 2022
Waktu : 13.00 - 14.00

TIM PENGUJI

Ketua Sidang : Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si
NIP 196501311989032001
Penguji 1 : Endah Wartiningsih, S.E., M.M
NIP 196206231990031002
Penguji 2 : Erlyn Rosalina, S.Hum., M.Pd
NIP 198711122019032011

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Terapan Administrasi Bisnis, baik di Politeknik Negeri Jakarta maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Politeknik Negeri Jakarta.

Depok, 2 September 2022
Yang membuat pernyataan,



Amelia Risky Hairani
NIM 1805421011



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir yang berjudul **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Strategi PESTEL pada CV. Mitra Arsitex Ujung Gading Pasaman Barat”** sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Terapan (S.Tr) pada Program Studi Administrasi Bisnis Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis menyadari bahwa proses penelitian ini tidak terlepas dari partisipasi, dukungan serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Sc. H. Zainal Nur Arifin, Dipl-Ing. HTL, M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Dra., Iis Mariam, M.Si. selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta dan Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing peneliti, memberikan bantuan, dan motivasi kepada peneliti dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Husnil Barry, S.E., M.S.M. selaku Kepala Program Studi Administrasi Bisnis Terapan.
4. Dr. Nidia Sofa, S.Pd.I., M. Pd selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan masukan, saran dan arahan kepada penulis dalam penyusunan tugas akhir ini hingga selesai.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Administrasi Niaga yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi peneliti selama masa perkuliahan.
6. Para Karyawan dan jajaran Staf Administrasi di Jurusan Administrasi Niaga yang telah membantu peneliti selama masa perkuliahan.
7. Ibu Mawarti sebagai pemilik CV. Mitra Arsitex dan seluruh responden yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner penelitian skripsi ini.
8. Orang tua saya tercinta Bapak Fatri Lubis dan Ibu Rabby Ismah serta kakak Silvi dan adik Izzaz yang selalu mendukung peneliti untuk menyelesaikan skripsi.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

9. Keluarga besar Administrasi Bisnis Terapan Angkatan 2018 dan teman-teman ABT 8B 2018 yang selalu mendukung dan membantu dalam penyusunan skripsi ini secara langsung maupun tidak langsung.
10. Seluruh pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu oleh penulis yang turut membantu dalam penyusunan tugas akhir ini.

Dalam penyusunan skripsi ini peneliti menyadari masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, diharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun sebagai bahan perbaikan untuk tahap selanjutnya dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi peneliti, pembaca dan pihak yang berkepentingan.

Depok, 2 September 2022
Peneliti

Amelia Risky Hairani
NIM 1805421011



DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	6
1.3 Pembatasan Masalah.....	6
1.4 Perumusan Masalah.....	6
1.5 Tujuan Penelitian.....	7
1.6 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
2.1 Kerangka Teoritik.....	8
2.1.1 Pengertian Manajemen Strategi.....	8
2.1.2 Proses Manajemen Strategi.....	9
2.1.3 Manfaat Manajemen Strategi.....	10
2.1.4 Model Manajemen Strategi.....	11
2.1.5 Perencanaan Strategis.....	12
2.1.6 Pengertian Manajemen Pemasaran.....	13
2.1.7 Konsep Inti Manajemen Pemasaran.....	14
2.1.8 SWOT analysis.....	15
2.1.9 PESTEL Analysis.....	18
2.1.10 Matrik Faktor Strategi Eksternal dan Internal.....	21
2.1.11 Matrik Internal Eksternal (IE).....	24
2.1.12 <i>Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)</i>	25
2.2 Hasil Penelitian/Jurnal yang Relevan.....	26
2.3 Deskripsi Konseptual.....	29

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta	III METODOLOGI PENELITIAN	30
	1 Tempat dan Waktu Penelitian	30
	2 Metode Penelitian.....	31
	3.2.1 Informan Penelitian	32
	3.2.2 Teknik Pengumpulan Data	33
	3.2.3 Teknik Pengolahan Data.....	36
	3.2.4 Teknik Analisis Data	36
	IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	40
	1 Pengumpulan Data	40
	4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	40
	4.1.2 Lingkungan Internal	41
	4.1.3 Lingkungan Eksternal.....	44
	2 Pengolahan Data.....	47
	4.2.1 Identifikasi SWOT.....	47
	4.2.2 Pendekatan Kuantitatif SWOT	48
	4.2.3 Matriks Internal Eksternal	51
	4.2.4 Matriks Alternatif Strategi SWOT	52
	4.2.5 Pemilihan Alternatif Strategi Menggunakan Matriks QSPM (<i>Quantitative Strategy Planning Matrix</i>)	56
	4.3 Pembahasan.....	62
	4.3.1 Analisis Faktor Internal	62
	4.3.2 Analisis Faktor Eksternal.....	66
	4.3.3 Matriks Internal Eksternal (IE).....	69
	4.3.4 Analisis Matriks SWOT	70
	4.3.5 Analisis Matriks QSPM.....	75
	BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	78
	5.1 Kesimpulan.....	78
	5.2 Saran.....	79
	DAFTAR PUSTAKA	80
	LAMPIRAN.....	83

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Pedoman Wawancara.....	83
Lampiran 1. 2 Transkrip Wawancara	85
Lampiran 1. 3 Kuisisioner SWOT	89
Lampiran 1. 4 SIUP, NIB, Izin Lokasi CV Mitra Arsitex.....	92
Lampiran 1. 5 Dokumentasi Observasi	93
Lampiran 1. 6 Dokumentasi Wawancara	94
Lampiran 1. 7 Kuisisioner QSPM.....	94



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Keberhasilan Pemerintah Indonesia	2
Gambar 1. 2 Tampak Depan CV. Mitra Arsitex	3
Gambar 1. 3 Grafik Pendapatan CV. Mitra Arsitex	4
Gambar 2. 1 Proses Manajemen Strategis	10
Gambar 2. 2 Model Manajemen Strategi	11
Gambar 2. 3 Diagram Analisis SWOT	16
Gambar 2. 4 Berpikir Strategis Tentang Situasi Perusahaan Hingga Memilih Strategi. 19	
Gambar 2. 5 Komponen Lingkungan Makro Perusahaan	20
Gambar 2. 6 Matriks Internal Eksternal (<i>IE Matrix</i>)	24
Gambar 2. 7 Deskripsi Konseptual	29
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi CV. Mitra Arsitex	40
Gambar 4. 2 Peta Posisi SWOT CV Mitra Arsitex	50
Gambar 4. 3 Matriks IE (Internal Eksternal)	51
Gambar 4. 4 Matriks IE (Internal Eksternal)	69

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Pendapatan CV Mitra Arsitex	4
Tabel 2. 1 Matriks SWOT	17
Tabel 2. 2 Enam Komponen Lingkungan Makro	20
Tabel 2. 3 EFAS	22
Tabel 2. 4 IFAS	23
Tabel 2. 5 Penelitian yang Relevan	26
Tabel 3. 1 Jadwal Kegiatan dan Waktu Peneliti.....	30
Tabel 4. 1 Hasil Kuisioner Kepuasan Pelayanan Pelanggan pada CV. Mitra Arsitex...42	
Tabel 4. 2 Data Pendapatan CV Mitra Arsitex	43
Tabel 4. 3 Kekuatan (<i>Strength</i>)	47
Tabel 4. 4 Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	47
Tabel 4. 5 Peluang (<i>Opportunities</i>).....	48
Tabel 4. 6 Ancaman (<i>Threats</i>).....	48
Tabel 4. 7 Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE).....	49
Tabel 4. 8 Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE)	50
Tabel 4. 9 Alternatif Strategi SWOT.....	53
Tabel 4. 10 Usulan Strategi	55
Tabel 4. 11 Hasil pengolahan QSPM	57
Tabel 4. 12 Hasil Rekapitulasi Usulan Strategi	62
Tabel 4. 13 Kekuatan Internal	63
Tabel 4. 14 Kelemahan Internal	65
Tabel 4. 15 Peluang Eksternal	66
Tabel 4. 16 Ancaman Eksternal.....	68
Tabel 4. 17 Hasil Analisis QSPM.....	76

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ekonomi merupakan salah satu bidang yang sangat penting untuk dinilai pada sebuah negara. Bagaimana kondisi perekonomian suatu negara mencerminkan kelayakan kehidupan masyarakat di negara tersebut. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian suatu negara. Munculnya UMKM merupakan salah satu upaya dalam mengentaskan kemiskinan, mengurangi kesenjangan sosial dan tersedianya lapangan pekerjaan baru. Berkembangnya UMKM di Indonesia merupakan salah satu usaha pemerintah agar Indonesia dapat bergabung dengan daftar negara maju.

Negara Indonesia kini telah menyandang predikat negara maju sesuai dengan riset yang telah dilakukan sebagaimana:

Amerika Serikat (AS) telah mencoret Indonesia dari daftar negara berkembang di Organisasi perdagangan dunia (WTO). Indonesia kini menyandang predikat negara maju. Beberapa negara lain juga dicoret dari status negara berkembang oleh Amerika Serikat, termasuk Albania, Argentina, Brasil, China, India, Singapura, Thailand, ukraina dan Vietnam (Nurhanisah: 2019).

Syarat Indonesia menjadi negara maju salah satunya adalah melalui pembangunan infrastruktur, tetapi pandemi sepanjang tahun 2020 hingga sekarang telah membuat tekanan besar bagi segala aspek di kehidupan termasuk aspek pembangunan. Terlepas dari tantangan yang ditimbulkan pandemi COVID19, Indonesia berencana meningkatkan kerjasama antara pemerintah dengan swasta untuk mempercepat pembangunan infrastruktur dan juga pertumbuhan ekonomi. Dengan adanya pembangunan infrastruktur di seluruh pelosok tanah air yang dilakukan secara merata menjadi pondasi yang terus dilakukan Indonesia untuk menjadi bagian dari negara maju. IMF (*International Monetary Fund*) menyebutkan bahwa pembangunan yang dilakukan oleh pemerintah telah membuat Indonesia menempati posisi ke tiga dengan infrastruktur terbaik di Asia Tenggara (ASEAN).

Sejauh ini terdapat 14 proyek yang sedang dalam tahap penyiapan kerjasama pemerintah dan badan usaha (KPBU) dan 16 proyek yang dalam tahap transaksi. Sehingga, total ada 30

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

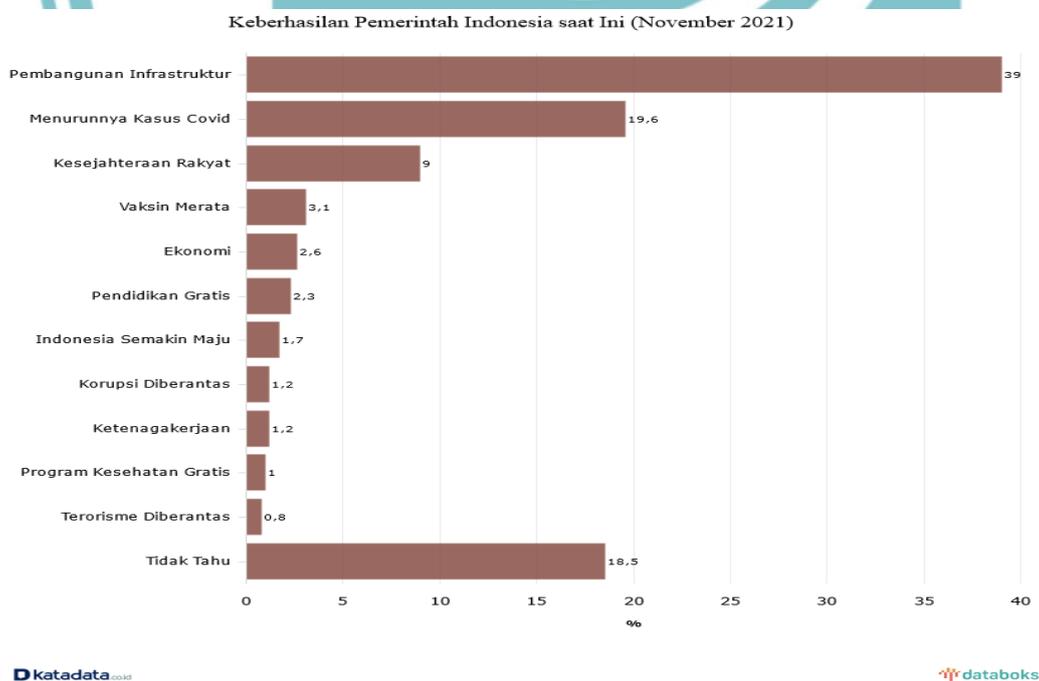
© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

proyek dengan KPBU dengan perkiraan nilai investasi mencapai Rp. 332,59 Triliun. Dari 30 proyek terdapat proyek yang ada pada bidang jalan dan jembatan, bendungan, rumah susun, dan pada sektor permukiman (Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat, 2022).

Pembangunan infrastruktur yang memberikan dampak berganda dalam mendorong pertumbuhan ekonomi sangat mempengaruhi berbagai bidang. Misalnya saja terdapat manfaat jangka pendek dengan adanya pembangunan salah satunya yaitu tercipta lapangan pekerjaan baru selama berjalannya proyek tersebut, dengan begitu tingkat kemiskinan dan pengangguran akan menurun, lalu pendapatan perkapita juga akan meningkat. Manfaat jangka panjang akan dirasakan oleh masyarakat ketika pembangunan sudah selesai. Sehingga, kita sebagai masyarakat dapat menggunakan fasilitas yang telah dibangun tersebut. Membangun infrastruktur di seluruh negeri bukanlah hal yang mudah, pemerintah berhasil membangun infrastruktur bagi rakyatnya dengan kerja keras dan tekad yang bulat. Infrastruktur yang baik juga mengiringi pertumbuhan ekonomi yang mengikut baik.



Gambar 1. 1 Keberhasilan Pemerintah Indonesia

Sumber: Rizaty (2021) Databoks, diakses pada 26 Maret 2022

Hasil survei yang ditunjukkan pada gambar di atas menunjukkan bahwa 39% responden menilai bahwa keberhasilan pemerintah Indonesia saat ini terletak

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

pada pembangunan infrastruktur dan keberhasilan pemerintah yang lain terletak pada 11 indikator berbeda lainnya. Seiring meningkatnya pembangunan infrastruktur maka kebutuhan akan bahan bangunan akan semakin bertambah pula. Oleh karena itu, bisnis bahan bangunan pada saat ini sedang sangat marak. Sehingga, timbul persaingan ketat antar pebisnis di bidang bahan bangunan yang tidak dapat dihindari. Bisnis bahan bangunan merupakan suatu usaha perdagangan jual beli alat-alat bangunan seperti semen, seng, bata, keramik, batako, pasir hingga paku dan lainnya. Bisnis bangunan juga menjanjikan keuntungan yang baik, sedangkan untuk resiko kerugiannya minim.



Gambar 1. 2 Tampak Depan CV. Mitra Arsitex
Sumber: Data diolah, 2022

CV Mitra Arsitex adalah salah satu UMKM yang bergerak di bidang usaha toko bahan bangunan yang berada pada Jl. Sudirman KM.1 Jorong Parit Kecamatan Koto Balingka, Pasaman Barat. CV mitra arsitex yang sudah berdiri sejak tahun 2008, menjalankan usahanya dengan memenuhi pesanan pelanggan dengan pesan antar yang menggunakan kendaraan pengantar bahan bangunan milik pribadi perusahaan. Selain itu, pelanggan juga bisa datang secara langsung ke toko untuk membeli bahan bangunan dan membawa bahan yang dibeli dengan kendaraan sendiri. Pilihan pengantaran bahan bangunan dilakukan sesuai dengan permintaan pelanggan. Bahan bangunan yang dijual oleh CV Mitra arsitex mempunyai kualitas yang bagus. Sehingga, banyak pelanggan yang lebih memilih untuk membeli di CV Mitra Arsitex daripada di tempat lain, walaupun letak toko kurang strategis. Tetapi, dengan banyaknya keberadaan toko bahan bangunan di Nagari Ujunggading, Kabupaten Pasaman Barat menimbulkan semakin banyak pula kompetitor yang ada. Untuk itu perlu dirancang suatu strategi pengembangan

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



usaha dalam menjalankan bisnis toko bahan bangunan agar tetap bertahan dan berkembang semakin maju kedepannya.

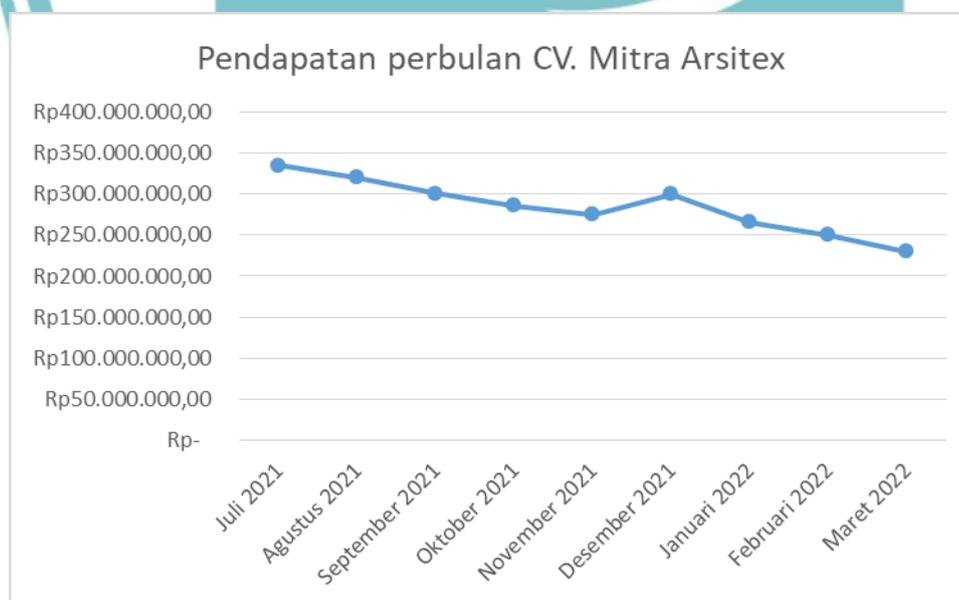
Hasil diskusi dengan Direktur CV. Mitra Arsitex menyatakan bahwa pendapatan yang diperoleh pada bulan Juli 2021 hingga bulan Maret 2022 dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut:

Tabel 1. 1 Data Pendapatan CV Mitra Arsitex

Bulan	Pendapatan
Juli 2021	Rp 335,000,000.00
Agustus 2021	Rp 320,250,000.00
September 2021	Rp 300,500,000.00
Oktober 2021	Rp 285,450,000.00
November 2021	Rp 275,000,000.00
Desember 2021	Rp 300,000,000.00
Januari 2022	Rp 265,250,000.00
Februari 2022	Rp 250,000,000.00
Maret 2022	Rp 230,000,000.00

Sumber: Data diolah, 2022

Grafik pendapatan pada toko bahan bangunan CV. Mitra Arsitex dapat dilihat pada gambar 1.3 berikut:



Gambar 1. 3 Grafik Pendapatan CV. Mitra Arsitex

Sumber: Data diolah, 2022

Grafik pendapatan di atas menyebutkan bahwa beberapa bulan terakhir pendapatan pada CV. Mitra Arsitex cenderung mengalami penurunan, kecuali

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pada bulan Desember tahun 2021, pendapatan yang diperoleh masih ada kenaikan. Penurunan pendapatan tersebut bisa saja terjadi karena pada saat ini toko bangunan CV. Mitra Arsitex masih memiliki kekurangan dan belum berkembang seutuhnya agar dapat menyaingi kompetitor. Misalnya saja pada segi pemasaran yang tidak mengikuti perkembangan teknologi, pelayanan yang belum memuaskan, karyawan yang tidak disiplin terhadap jadwal kerja yang telah ditetapkan, tata letak barang yang membuat pembeli kesulitan dalam memilih barang dan lain sebagainya. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian untuk menentukan strategi apa yang tepat agar pendapatan meningkat dan dapat bersaing dengan kompetitor lain dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha tersebut. Pendapat yang dinyatakan oleh Yam (2020) menyebutkan bahwa:

Analisis PESTEL merupakan kerangka kerja untuk menganalisis dan memantau faktor lingkungan makro (lingkungan eksternal) yang akan berdampak pada perusahaan. Hasil identifikasi ancaman dan peluang menjadi unsur tambahan dan pendukung analisis SWOT.

“PESTEL merupakan singkatan dari *political* (politik), *economic* (ekonomi), *socialcultural* (sosial budaya), *technology* (teknologi), *Environment* (lingkungan), dan *legal* (hukum)” (Riyanto, 2022). Hasil dari analisis inilah yang nantinya dijadikan acuan untuk melakukan analisis SWOT. Oleh karena itu, PESTEL dan SWOT adalah analisis yang akan menilai faktor internal dan eksternal perusahaan. Melalui analisis tersebut diharapkan dapat menentukan strategi mana yang memiliki dampak terbesar terhadap pengembangan usaha toko bangunan CV Mitra Arsitex sehingga, dapat bersaing dengan toko bangunan lainnya. Setelah menganalisis lingkungan internal dan eksternal, maka dilakukan analisis berbagai alternatif strategi yang tersedia untuk mendapatkan strategi prioritas dengan menggunakan matriks QSPM.

Uraian latar belakang diatas mendorong peneliti untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Metode PESTEL pada CV Mitra Arsitex Ujung Gading Pasaman Barat”**

1.2 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah berdasarkan latar belakang masalah tersebut pada penelitian ini adalah:

- a. Banyaknya toko bangunan yang berdiri di tempat yang berdekatan membuat persaingan antara industri bahan bangunan menjadi semakin ketat
- b. Toko bahan bangunan CV Mitra Arsitex masih memerlukan pengembangan ide strategi untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnisnya agar lebih maju di masa mendatang.
- c. Strategi pengembangan usaha dapat dilakukan melalui analisa PESTEL, SWOT, dan matriks QSPM

1.3 Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan, maka peneliti memfokuskan dan membatasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Penelitian ini dilakukan di CV Mitra Arsitex, Kecamatan Lembah Melintang, Pasaman Barat.
- b. Penelitian ini fokus pada strategi pengembangan usaha toko bahan bangunan CV Mitra Arsitex yang tercipta melalui analisis PESTEL yang menunjukkan gambaran lingkungan eksternal dan kemudian menjadi acuan untuk melakukan analisis SWOT. Sehingga, mendapatkan alternatif strategi prioritas dengan melakukan analisis matriks QSPM.

1.4 Perumusan Masalah

Perumusan masalah berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah usaha toko bangunan CV Mitra Arsitex memerlukan strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha. Hal ini dilakukan dengan mempertimbangkan faktor internal dan faktor eksternal, serta merekomendasi alternatif strategi usaha yang sebaiknya diterapkan oleh toko bahan bangunan CV Mitra Arsitex, agar mampu bersaing dengan toko bahan bangunan lainnya.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui faktor internal (kekuatan utama dan kelemahan utama) pada toko bahan bangunan CV Mitra Arsitex
- b. Untuk mengetahui faktor eksternal (Peluang utama dan ancaman utama) pada toko bahan bangunan CV Mitra Arsitex
- c. Untuk menentukan strategi yang tepat dengan mengetahui posisi usaha toko bahan bangunan CV Mitra Arsitex
- d. Untuk mengetahui alternatif strategi yang tepat bagi Toko bahan bangunan CV Mitra Arsitex dalam mengembangkan usaha.

1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

1) Manfaat bagi peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan terkait strategi pengembangan usaha dengan metode pestel pada CV Mitra Arsitex

2) Bagi Institusi

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah referensi sebagai bahan penelitian lanjutan yang lebih mendalam pada masa yang akan datang

b. Manfaat Praktis

1) Manfaat bagi perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi kritik dan saran bagi perusahaan serta memberikan informasi terkait strategi yang dapat digunakan perusahaan dalam mengembangkan usahanya.

2) Manfaat bagi Masyarakat

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan referensi kepada masyarakat atau konsumen untuk memperoleh informasi mengenai strategi dengan metode pestel dalam mengembangkan usaha.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil Penelitian yang sudah dilakukan untuk merumuskan strategi alternatif bagi CV Mitra Arsitex yang dimulai dari tahap pengumpulan data, lalu melakukan analisis matriks IFE dan matriks EFE, setelah itu dilanjutkan dengan tahap penyesuaian dengan menentukan matriks IE, analisis matriks SWOT, dilanjutkan dengan tahap pemilihan strategi prioritas dari yang memiliki skor TAS terbesar hingga terkecil melalui analisis matriks QSPM. Setelah semua tahap dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. Berdasarkan hasil pengumpulan, pengolahan, dan analisis data mengenai faktor lingkungan internal perusahaan melalui matriks IFE. Diketahui bahwa faktor kekuatan perusahaan yang paling utama adalah adanya pelanggan yang loyal, di mana skor matriks IFE yang diperoleh pada faktor ini adalah sebesar 0,476. Faktor kelemahan internal yang paling besar adalah adanya kegiatan promosi yang belum maksimal dengan skor matriks IFE sebesar 0,238. Total keseluruhan dari matriks IFE adalah 3,119.
- b. Berdasarkan hasil pengumpulan, pengolahan, dan analisis data mengenai faktor lingkungan eksternal perusahaan melalui matriks EFE. Diketahui bahwa faktor peluang eksternal perusahaan yang paling utama adalah adanya dukungan pemerintah melalui program dana KUR yang merupakan kebijakan pemerintah dalam memajukan UMKM dengan skor dari matriks EFE adalah sebesar 0,675. Faktor ancaman eksternal terbesar pada CV Mitra Arsitex adalah adanya daya beli masyarakat yang turun dengan skor matriks EFE adalah sebesar 0,398. Total keseluruhan dari matriks EFE adalah 3,036.
- c. Mengacu pada hasil pengolahan data matriks internal dan eksternal perusahaan dengan menggunakan matriks IE. CV Mitra Arsitex menunjukkan letak posisi yang berada pada kuadran I yaitu tumbuh dan berkembang. Strategi yang dapat digunakan adalah dengan strategi intensif seperti penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk. Kemudian dapat juga dengan (integrasi ke depan, integrasi ke belakang, integrasi horizontal).

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritis atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- d. Analisis alternatif strategi melalui SWOT menghasilkan 16 usulan strategi yang dapat diterapkan oleh CV Mitra Arsitex, yaitu: melakukan penjualan secara *online* pada *online shop* khusus material bahan bangunan; memanfaatkan teknologi komputer untuk pencatatan keuangan; melakukan promosi secara gencar melalui media sosial; mempertahankan pelayanan terbaik, harga bersaing, produk yang berkualitas dan segera memanfaatkan teknologi yang ada; melakukan inovasi dan diferensiasi dengan harga yang terjangkau; mengamati, meniru, dan memodifikasi; menjaga dan mempertahankan citra perusahaan dengan sebaik mungkin; membuka cabang baru di lokasi yang strategis; tidak menerima pembayaran dengan sistem hutang jangka waktu yang lama; mengikuti program KUR pemerintah dalam memajukan UMKM; melakukan evaluasi penjualan secara berkala; memaksimalkan keuntungan dengan menerapkan ongkos kirim bagi pengantaran bahan bangunan ke lokasi pelanggan; merekrut tenaga kerja yang sesuai dengan kualifikasi agar tidak terjadi rangkap tugas yang menimbulkan ketidakefektifan kinerja perusahaan; memberikan diskon dan potongan harga bagi konsumen yang sudah berlangganan; membuat kotak saran untuk menampung masukan dari pelanggan; memberikan reward dan mengadakan konseling bagi karyawan.
- e. Usulan-usulan strategi yang merupakan hasil dari analisis SWOT, yang berjumlah 16 usulan strategi, dipilih salah satu strategi terbaik yang harus dilakukan yaitu perusahaan harus memulai untuk menjual produk bahan bangunannya secara *online* dengan total skor TAS sebesar 6,168.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat peneliti sampaikan pada penelitian ini adalah:

- a. Bagi pihak CV Mitra Arsitex, peneliti mengharapkan agar terus berkomitmen untuk menjalankan usahanya agar dapat meningkatkan penjualan. Sehingga, berkembang menjadi lebih besar lagi.
- b. Diharapkan usulan – usulan yang sudah dirumuskan pada penelitian ini dapat menjadi pertimbangan oleh pihak CV Mitra Arsitex untuk menerapkan dan menjalankan usahanya.
- c. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan referensi untuk menentukan dan merumuskan usulan strategi yang tepat dengan menggunakan metode PESTEL, SWOT, dan QSPM.



DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- David, Fred R. 2012. *Strategic Management Concepts and Cases*. New Jersey: Pearson Education, Inc. Publishing as Prentice Hall.
- Djaali. 2020. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hardani dkk. 2020. *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu.
- Novianto, Efri. 2019. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Deepublish.
- Rahim, Abd. Rahman dan Enny Radjab. 2017. *Manajemen Strategi*. Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Rangkuti, Freddy. 2017. *Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Riyanto, Setyo. 2022. *Analisis Pemecahan Masalah dan Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rothaermel, Frank T. 2019. *Strategic Management*. New York: McGraw-Hill Education.
- Rukin. 2021. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Surabaya: CV. Jakad Media Publishing.
- Suci, Rahayu Puji. 2015. *Esensi Manajemen Strategi*. Sidoarjo: Zifatama Publisher.
- Sudarmanto, Eko dkk. 2021. *Manajemen Strategi Kontemporer*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Sudarsono, Heri. 2020. *Buku Ajar: Manajemen Pemasaran*. Jember: CV Pustaka Abadi.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Thompson, Arthur A. dkk. 2016. *Crafting And Executing Strategy: The Quest For Competitive Advantage: Concepts And Cases 20e*. New York: McGraw-Hill Education.
- Wheelen, Thomas L. dan J. David Hunger. 2012. *Strategic Management and Business Policy 13th edition*. New Jersey: Pearson Education, Inc. publishing as Prentice Hall.
- Yam, Jim Hoy. 2020. *Manajemen strategi: konsep & implementasi*. Makassar: Nas Media Pustaka.
- Yulianti, Farida dkk. 2019. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.
- Yunus, Eddy. 2016. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: CV Andi Offset.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Jurnal:

- Amin, Moh. 2016. *Implementasi Manajemen Strategis Kepala Sekolah Menengah Pertama di Kabupaten Serang*. TARBAWI. Vol. 2 No. 2 (Desember, 2016):49. Banten.
- Isabela, Tamara dkk. 2018. *Strategi Pengembangan Usaha Produk Teh Celup Rosela (Hibiscus Sabdariffa L.) UD. Bali Gendis, Klungkung*. Jurnal REKAYASA DAN MANAJEMEN AGROINDUSTRI. Vol. 6 No. 1. Bali.
- Juliani, Ketut Anik Mas dkk. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Minuman Barjaz Tea di Barjaz Company*. Jurnal REKAYASA DAN MANAJEMEN AGROINDUSTRI. Vol. 5 No. 4. Bali.
- Novianti, Maria. 2020. *Analisa Strategi Bisnis PT XYZ Dalam Industri Retail Fashion Di Indonesia*. Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan. Vol. 5 No. 3. (<https://journal.untar.ac.id/index.php/jmbk/article/view/11858> diakses 27 April 2022)
- Nurngaeni, Atik. 2021. *Analisis Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Marketing Mix*. amaNU: Jurnal Manajemen dan Ekonomi. Vol. 4 No. 2. Cilacap: Universitas Nahdlatul Ulama Al-Ghazali (UNUGHA). (<https://jurnal.unugha.ac.id/index.php/amn/article/download/167/107> diakses 27 April 2022)
- Permatasari, Arini. 2017. *Analisa Konsep Perencanaan Strategis*. Jurnal Ilmiah Magister Ilmu Administrasi (JIMIA). No. 2 Tahun XI (Juni, 2017): 15. (<https://jurnal.unnur.ac.id/index.php/jimia/article/download/27/8> diakses 27 April 2022)
- Pramono, Titus dkk. 2019. *Strategi Pengembangan Usaha dan Pemasaran Benih Ikan Patin Siam (Pangasianodon hypophthalmus) Dengan Sistem Jejaring pada Cabang Dinas Kelautan dan Perikanan Wilayah Utara Provinsi Jawa Barat*. Manajemen IKM. Vol. 14 No. 1. Bogor.
- Rosidi. 2018. *Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal dalam Menetapkan Strategi Untuk Keberlangsungan Hidup Perusahaan (Studi Kasus: Industri Rumah Tangga Keripik Tempe Ri – Mas Malang)*. Jurnal UB. Malang.
- Setiawati, Fenty. 2020. *Manajemen Strategi untuk Meningkatkan Kualitas Pendidikan*. Jurnal At-tadbir: Media Hukum dan Pendidikan. Vol 30 No. 1. Sukabumi.
- Tyas, Sampik Krisning dan Chriswahyudi. 2017. *Perencanaan Strategi Pemasaran dengan Pendekatan Matriks IE, SWOT, dan AHP Untuk Mendapatkan Alternatif Strategi Prioritas*. Jurnal UMJ. Jakarta.

Skripsi:

- Septianto, Wahyu Tri. 2013. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha “Lapis Bogor Sangkuriang” Kota Bogor Jawa Barat*. Institut Pertanian Bogor.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Internet:

- Kementerian Investasi/BKPM. 2022. “Upaya Pemerintah Untuk Memajukan UMKM Indonesia.” (<https://www.bkpm.go.id/id/> diakses 19 Juli 2022)
- Kementerian Keuangan. 2022. “Pemulihan Perekonomian Indonesia Akibat Pandemi Covid-19.” (<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/> diakses 20 Juli 2022)
- Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. 2022. “Kementerian PUPR Siapkan 30 Proyek KPBU Senilai Rp.332,59 Triliun di Tahun 2022.” (<https://www.pu.go.id/> diakses 26 Maret 2022)
- Nurhanisah, Yuli. 2019. “Indonesia Jadi Negara Maju.” Indonesia baik.id. (<https://indonesiabaik.id/> diakses 26 Maret 2022)
- Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). (<https://peraturan.bpk.go.id/> diakses 2 Agustus 2022)
- Rizaty, M. A. 2021. “Survei Kedai KOPI: 39% Responden Menilai Keberhasilan Pemerintah ada di Pembangunan Infrastruktur.” Databoks.Katadata.Co.Id. (<https://databoks.katadata.co.id/> diakses 26 Maret 2022)

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

Nama Informan : Mawarti
Nama Perusahaan : CV. Mitra Arsitex
Posisi Jabatan : Manager

A. Profil Perusahaan

- a. Kapan perusahaan didirikan?
- b. Dimanakah alamat lengkap perusahaan?
- c. Apa visi, misi, dan tujuan perusahaan?
- d. Siapa pendiri, pemilik, pengelola perusahaan?
- e. Apa alasan pemilihan lokasi perusahaan?

B. Analisa lingkungan internal

a. Sumberdaya

- 1) Berapa luas lahan yang dimiliki oleh perusahaan?
- 2) Berapa jumlah tenaga kerja yang digunakan perusahaan (Sebutkan bagiannya) ?
- 3) Siapa yang mengurus bagian keuangan, administrasi, pemasaran dan lainnya?
- 4) Bagaimana cara perusahaan merekrut karyawannya, apakah ada kualifikasi atau persyaratan khusus bagi karyawan yang ingin melamar?
- 5) Seperti apa insentif yang diberikan kepada karyawan?
- 6) Apakah ada upah lain selain gaji?
- 7) Apakah ada aturan bagi karyawan?
- 8) Apakah perusahaan menyelenggarakan pelatihan khusus untuk meningkatkan keterampilan karyawan?
- 9) Apakah ada kendala pada pekerja yang ada pada CV. Mitra Arsitex?

b. Produksi/Operasi

- 1) Apa saja input yang dibutuhkan dalam memproduksi bahan bangunan?
- 2) Bagaimana perusahaan memperoleh input tersebut?

Hak Cipta :
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

3) Apa dasar penentuan jumlah produksi bahan bangunan?

c. Pemasaran

- 1) Bagaimana hubungan kerjasama dengan pemasok?
- 2) Bagaimana loyalitas konsumen perusahaan?
- 3) Apa saja kegiatan promosi yang dilakukan? Apakah memanfaatkan teknologi dan media sosial yang berkembang?
- 4) Bagaimana dengan penjualan apakah ada penjualan secara online? Kalau tidak ada sebutkan alasannya?
- 5) Bagaimana proses pengiriman produk ke konsumen?
- 6) Apakah pengantaran yang menuju lokasi konsumen menggunakan biaya ongkir?

d. Keuangan

- 1) Berapa modal pertama kali yang dikeluarkan untuk memulai usaha ini?
- 2) Darimana saja sumber modal yang digunakan perusahaan?
- 3) Bagaimana sistem administrasi dan pembukuan perusahaan saat ini?
- 4) Bagaimana perusahaan mengelola keuangan?
- 5) Bagaimana pendapatan perusahaan 9 bulan terakhir?
- 6) Bagaimana sistem pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan?

f. Penelitian dan Pengembangan

- 1) Inovasi apa yang dihasilkan perusahaan dalam mengembangkan usaha?

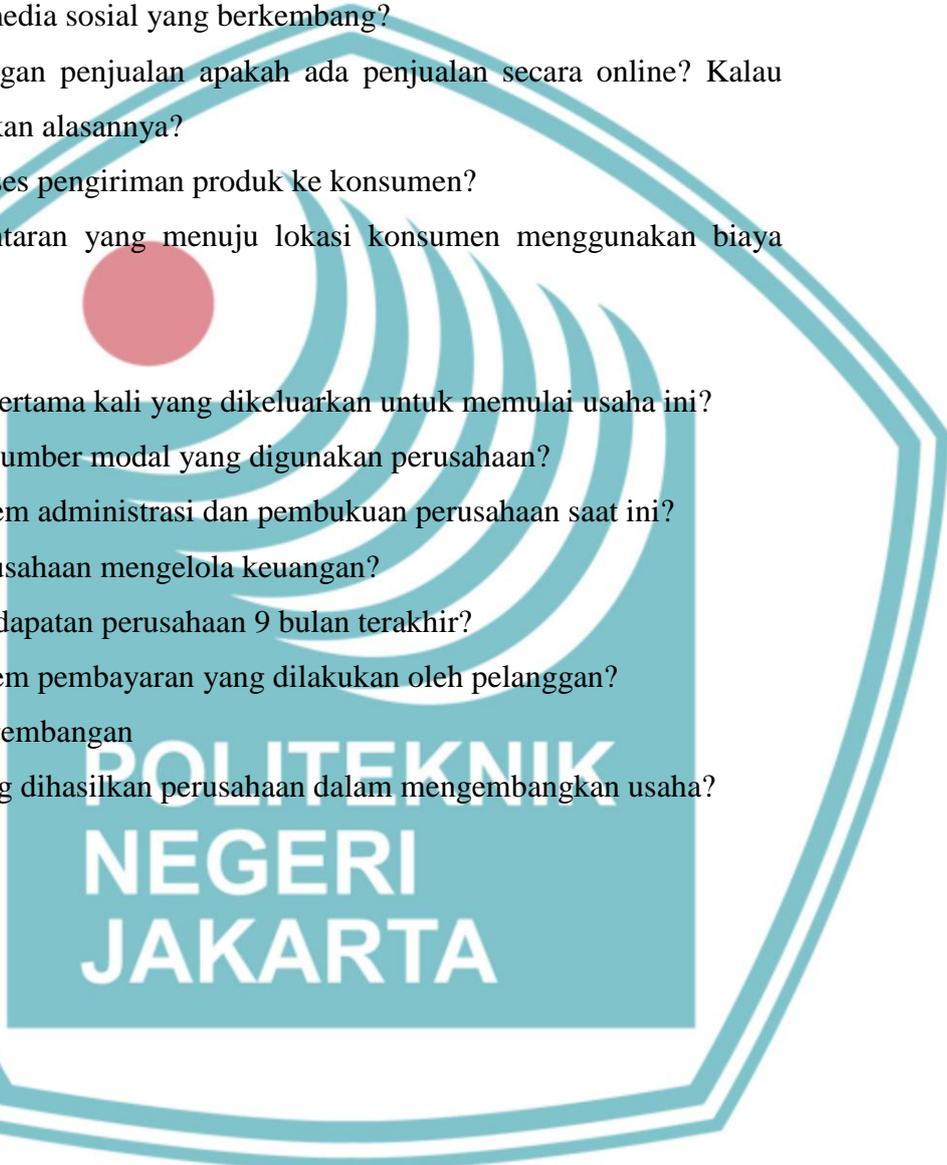
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Lampiran 1. 2 Transkrip Wawancara

TRANSKRIP WAWANCARA

1. Kapan perusahaan didirikan ?
Jawab : Perusahaan didirikan pada tahun 2008
2. Dimanakah alamat lengkap perusahaan ?
Jawab : Perusahaan beralamat di Jl. Sudirman KM 1, Jorong Parit, Kecamatan Koto Balingka, Ujung Gading, Kabupaten Pasaman Barat.
3. Apa visi dan misi perusahaan dalam menjalankan usaha ini ?
Jawab : Kalau visi pastinya kami ingin menjadikan CV. Mitra Arsitex ini menjadi penyedia material bahan bangunan yang berkualitas dan terbaik di Pasaman Barat. Sedangkan misi kami adalah menjadi toko bahan bangunan yang lengkap, bervariasi, murah dengan memberikan pelayanan yang terbaik.
4. Siapa pendiri, pemilik, dan pengelola perusahaan ini?
Jawab : Yang mendirikan saya sendiri, saya juga pemilik dan pengelolanya.
5. Apa alasan pemilihan lokasi perusahaan?
Jawab : Saya dirikan CV. Mitra Arsitex ini karena bersebelahan dengan rumah tempat tinggal saya, dan susah juga kalau mencari lokasi lain, sedangkan di sekitaran rumah masih luas.
6. Berapa luas lahan yang dimiliki oleh perusahaan?
Jawab : Pada saat saya mengurus izin lokasi, luas lahan tertera seluas 60 M²
7. Berapa jumlah tenaga kerja yang digunakan perusahaan (Sebutkan bagiannya) ? Adakah kualifikasi dalam merekrut tenaga kerja?
Jawab : Pekerja kita punya 15 orang. Bagian – bagiannya, ada yang bertugas untuk mengantar barang atau supir itu 5 orang, kalau untuk urusan di dalam toko ada 5 orang juga, satu lagi ada urusan bagian melansir ada 5 orang juga.
8. Siapa yang mengurus bagian keuangan, administrasi, pemasaran dan lainnya?
Jawab : Kalau bagian itu saya yang mengurus semuanya.
9. Bagaimana cara perusahaan merekrut karyawannya, apakah ada kualifikasi atau persyaratan khusus bagi karyawan yang ingin melamar?
Jawab : Tidak ada syarat khusus kalau memang ingin bekerja yang penting rajin dan jujur sudah cukup. Kalau untuk merekrutnya, perusahaan tidak ada

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

buat pengumuman secara resmi, paling kita beritahu ke orang-orang saja kalau kita lagi butuh karyawan.

10. Bagaimana sistem gaji yang Ibu berikan kepada karyawan?

Jawab : Gaji diberikan sebesar Rp. 2.500.000 perbulannya

11. Apakah ada upah lain selain gaji yang diberikan ?

Jawab : Kita juga berikan bonus dan uang makan, kalau mereka ingin liburan kita berikan juga.

12. Apakah ada aturan yang ibu berikan kepada karyawan?

Jawab : Kalau aturan tertulis tidak ada, pekerjaan mereka berjalan seperti biasanya saja, tapi kalau jadwal kerja kita atur dari hari senin sampai sabtu hari minggunya libur, jam kerja dimulai pukul 07.30 – 17.00 WIB.

13. Apakah perusahaan menyelenggarakan pelatihan khusus untuk meningkatkan keterampilan karyawan?

Jawab : Belum pernah ada, karyawan yang bekerja tidak perlu pelatihan, karena yang penting bisa menyetir, sehat dan komunikasinya lancar.

14. Apakah ada kendala pada pekerja yang ada pada CV. Mitra Arsitex?

Jawab : Ya, ada. Disaat ada pekerja yang rajin tentunya ada pekerja yang sebaliknya, ada pekerja yang tidak disiplin, sering terlambat dan tidak hadir, tidak diberitahu kenapa alasan ketidakhadirannya, kita jadi susah kalau sedang banyak barang yang harus diantarkan ke pembeli, apalagi kalau toko sedang ramai.

15. Berapa modal yang ibu keluarkan ketika pertama kali memulai usaha ini?

Jawab : Dulu saya keluarkan uang tabungan saya, Rp.60.000.000 modal awal untuk bangun toko ini

16. Apa saja input yang dibutuhkan dalam memproduksi bahan bangunan?

Jawab : yang pastinya bahan baku, terus kita juga perlu kendaraan untuk mengangkut barang.

17. Bagaimana perusahaan memperoleh input tersebut?

Jawab : Kalau bahan baku, kita ada pemasoknya, kalau kendaraan kita punya sendiri truk ada 4 unit, becak motor ada 3 unit, mobil pickup ada 3 unit

18. Apa dasar penentuan jumlah produksi bahan bangunan?

Jawab : Ya tergantung permintaan sama harga bahan baku, kalau permintaannya banyak kita produksi banyak, kalau harga lagi tinggi kita produksi sedikit saja.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

19. Bagaimana hubungan kerjasama dengan pemasok ?

Jawab : Sejauh ini Alhamdulillah baik – baik saja.

20. Bagaimana loyalitas konsumen perusahaan?

Jawab : Alhamdulillah pelanggan yang beli sangat loyal, mereka bisa berkali-kali melakukan pembelian, merekomendasikan juga ke orang lain kalau disini ada toko bangunan, jadi lumayan banyak yang tahu toko bangunan ini walaupun harus masuk ke simpang dulu ya.

21. Apa saja kegiatan promosi yang dilakukan? Apakah memanfaatkan teknologi dan media sosial yang berkembang?

Jawab : Promosinya ya seperti ini saja, hanya dari toko, belum ada menggunakan media sosial, paling dari telepon saja kalau orang yang kenal dan punya nomor saya yang ingin pesan.

22. Bagaimana dengan penjualan apakah ada penjualan secara online? Kalau tidak ada sebutkan alasannya?

Jawab : Belum ada, hanya dari toko saja. Alasannya kita belum ngerti juga buat melakukan penjualan secara online.

23. Bagaimana proses pengiriman produk ke konsumen?

Jawab : Kalau pengiriman ada yang minta diantarkan langsung barangnya ke lokasi yang beli, kita ya langsung saja antarkan sesuai waktu jangan sampai terlambat. Ada yang datang langsung ke toko juga kami layani.

24. Apakah proses pengiriman yang diantarkan ke lokasi pembeli menggunakan biaya ongkir?

Jawab : Sejauh ini kita belum ada minta pembeli buat bayar ongkir pengantaran.

25. Darimana saja sumber modal yang digunakan perusahaan?

Jawab : Modal pertama kali saya gunakan uang pribadi saya.

26. Bagaimana sistem pencatatan keuangan perusahaan saat ini?

Jawab : Kita catat barang yang terjual, jumlah dan sebagainya itu di buku, ada bukunya.

27. Bagaimana perusahaan mengelola keuangan?

Jawab : Kalau keuntungannya kita pakai untuk kebutuhan sehari – hari, dan bayar gaji karyawan sama uang makan, bonus mereka juga. Kalau hasil penjualan yang lain kita gunakan untuk beli bahan baku terus dulu ketika



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

kendaraan masih belum cukup untuk pengantaran kita beli juga armada kendaraannya.

28. Bagaimana pendapatan perusahaan 9 bulan terakhir? Apakah naik atau turun?
Jawab : Sekarang lagi turun ya karena kemarin kan pandemi juga, tidak ada aktivitas pembangunan, biasanya di dekat sini ada yang membangun masjid, kadang tukang datang juga buat beli barang karena mereka lagi ada pembangunan seperti sekolah, kantor. Terus karyawan yang tidak hadir kadang juga membuat kinerja jadi tidak efektif.
29. Bagaimana sistem pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan?
Jawab : Tunai bisa, tapi ada juga yang kredit. Yang kredit ini kadang bayarnya sampe berbulan – bulan kita jadi susah buat putarin modal lagi. Apalagi yang kredit dalam jumlah besar, kita jadi susah sekali.
30. Inovasi apa yang dihasilkan perusahaan dalam mengembangkan usaha? apa saja inovasi tersebut?
Jawab : Untuk inovasi, kami berencana untuk membangun lantai 2 toko, agar barangnya lebih rapi dan kelihatan luas. Proses pembangunan yang baru selesai itu tangganya.

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Lampiran 1. 3 Kuisisioner SWOT

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS SWOT (IFE DAN EFE) ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT

I. Identitas Responden

1. Nama : Mawarti
2. Posisi : Pimpinan Perusahaan

II. Menentukan Bobot dari Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Cara pengisian kuesioner :

- a. Tentukan bobot atau tingkat kepentingan dari setiap faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan setiap faktor eksternal (peluang dan ancaman)
- b. Pemberian bobot dengan cara mengisi setiap kolom dengan membandingkan faktor-faktor menggunakan skala 1, 2, dan 3. Pemberian skala tersebut berdasarkan kriteria berikut :
 - Skala 1 = Jika faktor horizontal kurang penting daripada faktor vertikal
 - Skala 2 = Jika faktor horizontal sama penting dengan faktor vertikal
 - Skala 3 = Jika faktor horizontal lebih penting daripada faktor vertikal
- c. Misal, apabila saudara beranggapan bahwa faktor A horizontal lebih penting dibandingkan dengan faktor B vertikal, maka isi dengan angka 3

A. Penentuan Bobot Faktor-Faktor Internal

Keterangan	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Pelayanan yang cepat	2	2	2	2	2	3	3	3	3	1
Pelanggan yang loyal	3	3	2	2	3	3	3	3	1	2
Motivasi karyawan tinggi	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2
Transportasi yang lengkap	2	2	2	2	2	2	3	3	2	
Bahan bangunan yang berkualitas	2	2	2	2	3	2	2	3	2	
Harga yang murah	3	2	2	2	1	1	3	2	2	
Kegiatan promosi yang belum maksimal	3	2	2	3	2	3	3	2	2	
Lokasi yang tidak strategis	1	1	1	1	1	2	2	1	1	
Adanya karyawan yang tidak disiplin	1	1	1	1	1	1	2	3	1	
Adanya rangkap tugas yang dikerjakan oleh satu orang	2	1	2	2	2	2	2	3	3	

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





B. Penentuan Bobot Faktor-Faktor Eksternal

Keterangan		A	B	C	D	E	F	G
Adanya dukungan pemerintah melalui dana KUR	A	3	2	2	3	2	2	
Tingginya minat beli masyarakat ketika hari-hari besar	B	2	1	2	3	1	1	
Memiliki perlindungan hukum	C	2	1	2	3	2	2	
Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat	D	2	2	2	3	2	2	
Adanya budaya masyarakat yang suka berhutang	E	1	2	2	2	2	1	
Persaingan yang semakin Kompetitif	F	2	3	2	2	2	2	
Daya beli masyarakat yang menurun	G	2	1	2	2	2	2	

 III. Menentukan *Rating* dari Faktor Internal

Cara pengisian kuesioner:

- Berikan *rating*/nilai pada setiap faktor-faktor internal yaitu faktor kekuatan internal dan kelemahan internal yang dimiliki perusahaan saat ini dengan menggunakan nilai dari skala 1 sampai 4. Pada matriks IFE untuk pemberian nilai *rating* untuk faktor kekuatan bersifat positif (kekuatan yang semakin besar diberi *rating* +4), dan sedangkan untuk faktor kekuatan bersifat negatif (kekuatan yang semakin kecil diberi *rating* +1). Namun, *rating* untuk faktor kelemahan adalah kebalikannya. Yaitu, faktor kelemahan yang semakin besar diberi *rating* +1, sedangkan untuk faktor kelemahan yang semakin kecil diberi *rating* +4)
- Berikan tanda ceklis (v) pada kolom-kolom dibawah ini sesuai dengan pilihan yang menurut saudara benar

No.	Faktor Kekuatan	Rating			
		1	2	3	4
1	Pelayanan yang cepat			V	
2	Pelanggan yang loyal				V
3	Motivasi karyawan tinggi				V
4	Transportasi yang lengkap			V	
5	Bahan bangunan yang berkualitas				V
6	Harga yang murah			V	

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

No.	Faktor Kelemahan	Rating			
		1	2	3	4
1	Kegiatan promosi yang belum maksimal		V		
2	Lokasi yang tidak strategis			V	
3	Adanya karyawan yang tidak disiplin			V	
4	Adanya rangkap tugas yang dikerjakan oleh satu orang		V		

 IV. Menentukan *Rating* dari Faktor Eksternal

Cara pengisian kuesioner :

1. Berikan *rating*/nilai pada setiap faktor-faktor eksternal yaitu faktor peluang eksternal dan ancaman eksternal yang dimiliki perusahaan saat ini dengan menggunakan nilai dari skala 1 sampai 4. Pada matriks EFE untuk pemberian nilai *rating* untuk faktor peluang bersifat positif (kekuatan yang semakin besar diberi *rating* +4), dan sedangkan untuk faktor peluang bersifat negatif (kekuatan yang semakin kecil diberi *rating* +1). Namun *rating* untuk faktor ancaman adalah kebalikannya. Yaitu, ancaman yang semakin besar diberi *rating* +1, sedangkan untuk faktor kelemahan yang semakin kecil diberi *rating* +4)
2. Berikan tanda ceklis (v) pada kolom-kolom dibawah ini sesuai dengan pilihan yang menurut saudara benar

No.	Faktor Peluang	Rating			
		1	2	3	4
1	Adanya dukungan pemerintah melalui dana KUR				V
2	Tingginya minat beli masyarakat ketika hari-hari besar		V		
3	Memiliki perlindungan hukum				V
4	Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat			V	

No.	Faktor Ancaman	Rating			
		1	2	3	4
1	Adanya budaya masyarakat yang suka berhutang			V	
2	Persaingan yang semakin Kompetitif		V		
3	Daya beli masyarakat yang menurun			V	

Lampiran 1. 4 SIUP, NIB, Izin Lokasi CV Mitra Arsitek

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

IZIN USAHA
(Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP))

Berdasarkan ketentuan Pasal 19 ayat (2) dan Pasal 32 Peraturan Pemerintah Nomor 24 tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, untuk dan atas nama Menteri, Pimpinan Lembaga, Gubernur, Bupati/Walikota, Lembaga OSS menerbitkan Izin Usaha Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) kepada:

Nama Perusahaan : CV MITRA ARSITEK
 Nomor Induk Berusaha : 0220303872252
 Alamat Kantor / Korespondensi : Jorong Parik, Kel. Parit, Kec. Koto Balingka, Kab. Pasaman Barat, Prov. Sumatera Barat
 Kode KBLI : Lihat Lampiran
 Nama KBLI : Lihat Lampiran
 Lokasi Usaha : Lihat Lampiran

Izin Usaha ini telah memenuhi komitmen dan berlaku efektif selama Pelaku Usaha menjalankan usaha dan/atau kegiatannya sesuai ketentuan Peraturan Perundang-Undangan.

Apabila di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam Keputusan ini, maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Tanggal Terbit Izin Usaha Proyek Pertama : 25 Agustus 2020
 Perubahan ke -1 Tanggal : 25 Agustus 2020



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

NOMOR INDUK BERUSAHA (NIB)
0220303872252

No.	Kode KBLI	Nama KBLI
1	46638	PERDAGANGAN BESAR BERBAGAI MACAM MATERIAL BANGUNAN
2	46693	PERDAGANGAN BESAR ALAT LABORATORIUM, FARMASI DAN KEDOKTERAN
3	46521	PERDAGANGAN BESAR SUKU CADANG ELEKTRONIK
4	46202	PERDAGANGAN BESAR BUAH YANG MENGANDUNG MINYAK
5	46491	PERDAGANGAN BESAR PERALATAN DAN PERLENGKAPAN RUMAH TANGGA
6	49431	ANGKUTAN BERMOTOR UNTUK BARANG UMUM
7	46100	PERDAGANGAN BESAR ATAS DASAR BALAS JASA (FEE) ATAU KONTRAK
8	46422	PERDAGANGAN BESAR BARANG PERCETAKAN DAN PENERBITAN DALAM BERBAGAI BENTUK

Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Nama KBLI dan Kode KBLI yang tercantum dalam lampiran ini

PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

IZIN LOKASI

Lembaga OSS Berdasarkan ketentuan Pasal 19 dan Pasal 32 ayat (2) Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018 tentang Pelayanan Perizinan Berusaha Terintegrasi Secara Elektronik, untuk dan atas nama menteri, pimpinan lembaga, gubernur, atau bupati/wali kota menerbitkan Izin Lokasi kepada :

Nama Usaha : CV MITRA ARSITEK
 Nomor Induk Berusaha : 0220303872252
 Lokasi Yang Ditetapi
 a. Alamat : Jorong Parik
 b. Desa/Kelurahan : Parit
 c. Kecamatan : Koto Balingka
 d. Kabupaten/Kota : Kab. Pasaman Barat
 e. Provinsi : Sumatera Barat
 f. Luas Lahan : 60 M²
 g. Rencana Kegiatan : PERDAGANGAN BESAR ATAS DASAR BALAS JASA (FEE) ATAU KONTRAK
 h. Koordinat Geografis : ..

Berdasarkan Pasal 42 ayat 5 Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2018, Izin Lokasi telah berlaku efektif sesuai dengan koordinat dan luas yang ditetapkan dalam dokumen persetujuan penemilihan Komitmen yaitu :

Keterangan :

1. Izin Lokasi diberikan untuk jangka waktu 3 (tiga) tahun terhitung sejak tanggal penerbitan Izin Lokasi berlaku efektif.
2. Pelaku Usaha hanya dapat melakukan kegiatan perolehan tanah sesuai dengan lokasi yang ditetapkan.
3. Pemegang Izin Lokasi wajib melaporkan secara berkala setiap 3 (tiga) bulan kepada Kantor Pertanahan setempat mengenai perolehan tanah yang sudah dilaksanakan berdasarkan Izin Lokasi dan pelaksanaan penggunaan dan pemanfaatan tanah tersebut.
4. Pemegang Izin Lokasi wajib mematuhi peraturan perundangan yang berlaku.
5. Izin Lokasi ini bukan merupakan pemberian hak atas tanah dan diberikan untuk mengurus perizinan selanjutnya pada instansi yang berwenang.
6. Apabila di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam Keputusan ini, maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan tanggal : 25 Agustus 2020 Oleh : Bupati Kab. Pasaman Barat



Dokumen ini diterbitkan melalui Sistem OSS atas dasar data dari pelaku usaha. Kebenaran dan kelengkapan atas data yang ditampilkan dalam dokumen ini dan data yang tertera pada Sistem OSS menjadi tanggung jawab pelaku usaha sepenuhnya.

[e-Form] Bukti Penerimaan Elektronik

Kotak Masuk

E efililing@pajak.go.id 15.30
 kepada saya

Penyampaian SPT Elektronik
 Direktorat Jenderal Pajak

Berikut ini adalah Bukti Penerimaan Elektronik Anda.

Nama : MITRA ARSITEK
 NPWP : 703565119202000
 Tahun Pajak : 2021
 Masa Pajak : 01/12
 Jenis SPT : 1771
 Pembetulan ke : 0
 Status SPT : Nihil
 Nominal : 0
 Tanggal Penyampaian : 23/03/2022
 Nomor Tanda Terima Elektronik :
 03119306548220723021

Terima kasih telah menyampaikan Laporan SPT Anda.

Lampiran 1. 5 Dokumentasi Observasi



2022.08.19 10:28



2022.08.19 10:30



2022.08.19 16:41

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

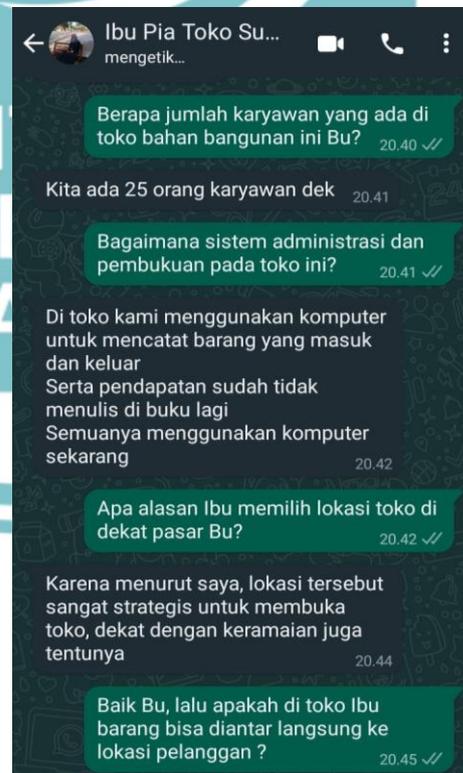
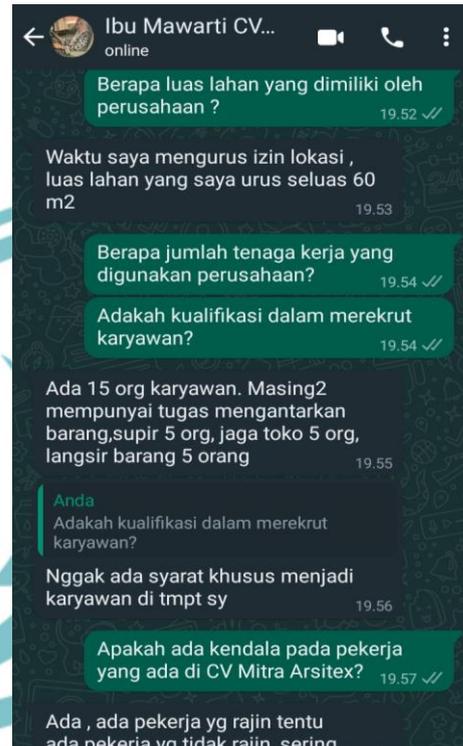
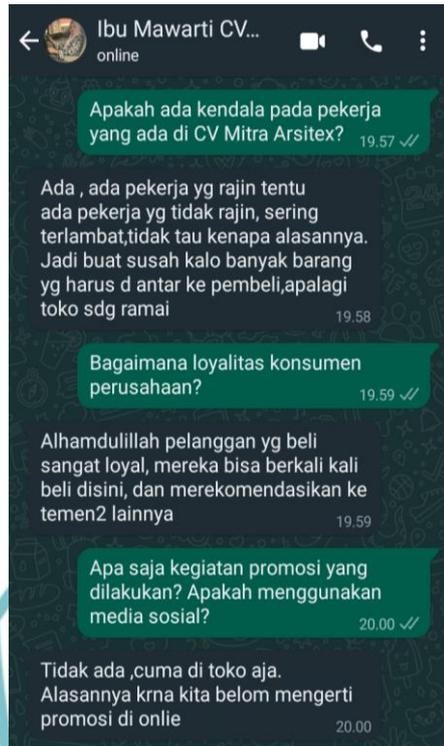
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Lampiran 1. 6 Dokumentasi Wawancara


© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





Lampiran 1. 7 Kuisisioner QSPM

KUESIONER PENELITIAN MATRIKS QSPM ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DENGAN MENGGUNAKAN METODE SWOT

I. Identitas Responden

1. Nama : Mawarti
2. Posisi : Manager

II. Menentukan nilai ketertarikan (*Attractive Score*)

Alternatif strategi yang didapatkan dari matriks SWOT menjadi *input* untuk analisis QSPM, QSPM digunakan untuk menentukan ketertarikan strategi dan kemungkiann direalisasikan alternatif strategi tersebut yang menyesuaikan kondisi lingkungan internal perusahaan dan lingkungan eksternal perusahaan yang dapat berpengaruh terhadap perusahaan.

Terntukan nilai ketertarikan (*Attractive Score*) atau biasa disebut nilai AS dari masing-masing faktor utama yaitu faktor internal utama dan faktor eksternal utama untuk setiap alternatif strategi seperti pada tabel yang ada. Pilihan AS di dasarkan pada pertanyaan, seberapa penting atau menariknya faktor ini untuk alternatif strategi yang sudah dibuat? Berikan nilai seperti dibawah ini:

- 1 = Faktor tidak menarik atau tidak penting untuk strategi
- 2 = Faktor agak menarik atau agak penting untuk strategi
- 3 = Faktor cukup menarika atau cukup penting untuk strategi
- 4 = Faktor menarik atau penting untuk strategi

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Faktor Internal dan Eksternal		Strategi 1				Strategi 2			
		Menjaga dan mempertahankan citra perusahaan dengan sebaik mungkin				Mengikuti program KUR pemerintah dalam memajukan UMKM			
		1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Strength</i>	1	Pelayanan yang cepat				V			
	2	Pelanggan yang loyal		V			V		
	3	Motivasi karyawan tinggi				V	V		
	4	Transportasi yang lengkap		V		V			
	5	Bahan Bangunan yang berkualitas				V		V	
	6	Harga yang murah				V	V		
<i>Weakness</i>	1	Kegiatan promosi yang belum maksimal			V			V	
	2	Lokasi yang tidak strategis	V				V		
	3	Adanya karyawan yang tidak disiplin			V		V		
	4	Adanya rangkap tugas yang hanya dikerjakan oleh satu orang		V		V			
<i>Opportunity</i>	1	Adanya dukungan pemerintah melalui dana KUR		V					V
	2	Tingginya minat beli masyarakat ketika hari besar			V		V		
	3	Memiliki perlindungan hukum				V			V
	4	Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat			V			V	
<i>Threat</i>	1	Adanya budaya masyarakat yang suka berhutang		V		V			
	2	Persaingan yang semakin kompetitif		V				V	
	3	Daya beli masyarakat yang menurun		V					V



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Faktor Internal dan Eksternal		Strategi 3				Strategi 4			
		Memberikan diskon dan potongan harga bagi konsumen yang sudah berlangganan				Memanfaatkan teknologi komputer untuk pencatatan keuangan			
		1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Strength</i>	1	Pelayanan yang cepat		V				V	
	2	Pelanggan yang loyal				V		V	
	3	Motivasi karyawan tinggi	V						V
	4	Transportasi yang lengkap	V			V			
	5	Bahan Bangunan yang berkualitas		V				V	
	6	Harga yang murah			V	V			
<i>Weakness</i>	1	Kegiatan promosi yang belum maksimal				V	V		
	2	Lokasi yang tidak strategis			V	V			
	3	Adanya karyawan yang tidak disiplin	V					V	
	4	Adanya rangkap tugas yang hanya dikerjakan oleh satu orang	V						V
<i>Opportunity</i>	1	Adanya dukungan pemerintah melalui dana KUR			V				V
	2	Tingginya minat beli masyarakat ketika hari besar				V			V
	3	Memiliki perlindungan hukum	V						V
	4	Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat		V					V
<i>Threat</i>	1	Adanya budaya masyarakat yang suka berhutang	V			V			
	2	Persaingan yang semakin kompetitif				V			V
	3	Daya beli masyarakat yang menurun	V					V	



Faktor Internal dan Eksternal			Strategi 5				Strategi 6			
			Melakukan penjualan secara online di marketplace ataupun online shop khusus matrial bahan bangunan				Memaksimalkan keuntungan dengan menerapkan ongkos kirim bagi pengantaran bahan bangunan ke lokasi pelanggan			
			1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Strength</i>	1	Pelayanan yang cepat				V				V
	2	Pelanggan yang loyal			V			V		
	3	Motivasi karyawan tinggi		V			V			
	4	Transportasi yang lengkap			V					V
	5	Bahan Bangunan yang berkualitas				V		V		
	6	Harga yang murah				V				V
<i>Weakness</i>	1	Kegiatan promosi yang belum maksimal				V		V		
	2	Lokasi yang tidak strategis				V				V
	3	Adanya karyawan yang tidak disiplin	V				V			
	4	Adanya rangkap tugas yang hanya dikerjakan oleh satu orang		V			V			
<i>Opportunity</i>	1	Adanya dukungan pemerintah melalui dana KUR			V		V			
	2	Tingginya minat beli masyarakat ketika hari besar				V				V
	3	Memiliki perlindungan hukum		V			V			
	4	Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat				V		V		
<i>Threat</i>	1	Adanya budaya masyarakat yang suka berhutang	V					V		
	2	Persaingan yang semakin kompetitif			V			V		
	3	Daya beli masyarakat yang menurun				V				V

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Faktor Internal dan Eksternal		Strategi 7				Strategi 8			
		Tidak menerima pembayaran dengan sistem hutang dengan jangka waktu yang lama				Mempertahankan pelayanan terbaik, harga yang bersaing, dan produk yang berkualitas dan segera memanfaatkan teknologi yang ada			
		1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Strength</i>	1	Pelayanan yang cepat		V					V
	2	Pelanggan yang loyal	V						V
	3	Motivasi karyawan tinggi		V				V	
	4	Transportasi yang lengkap			V		V		
	5	Bahan Bangunan yang berkualitas				V		V	
	6	Harga yang murah				V		V	
<i>Weakness</i>	1	Kegiatan promosi yang belum maksimal	V						V
	2	Lokasi yang tidak strategis	V					V	
	3	Adanya karyawan yang tidak disiplin	V			V			
	4	Adanya rangkap tugas yang hanya dikerjakan oleh satu orang		V			V		
<i>Opportunity</i>	1	Adanya dukungan pemerintah melalui dana KUR		V				V	
	2	Tingginya minat beli masyarakat ketika hari besar				V		V	
	3	Memiliki perlindungan hukum		V			V		
	4	Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat		V				V	
<i>Threat</i>	1	Adanya budaya masyarakat yang suka berhutang				V	V		
	2	Persaingan yang semakin kompetitif				V			V
	3	Daya beli masyarakat yang menurun				V		V	



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Faktor Internal dan Eksternal		Strategi 9				Strategi 10			
		Melakukan inovasi dan diferensiasi dengan harga yang terjangkau				Melakukan evaluasi penjualan secara berkala			
		1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Strength</i>	1	Pelayanan yang cepat		V				V	
	2	Pelanggan yang loyal			V	V			
	3	Motivasi karyawan tinggi			V			V	
	4	Transportasi yang lengkap		V		V			
	5	Bahan Bangunan yang berkualitas			V		V		
	6	Harga yang murah				V	V		
<i>Weakness</i>	1	Kegiatan promosi yang belum maksimal			V			V	
	2	Lokasi yang tidak strategis			V	V			
	3	Adanya karyawan yang tidak disiplin	V			V			
	4	Adanya rangkap tugas yang hanya dikerjakan oleh satu orang		V			V		
<i>Opportunity</i>	1	Adanya dukungan pemerintah melalui dana KUR			V				V
	2	Tingginya minat beli masyarakat ketika hari besar		V				V	
	3	Memiliki perlindungan hukum		V			V		
	4	Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat			V		V		
<i>Threat</i>	1	Adanya budaya masyarakat yang suka berhutang	V					V	
	2	Persaingan yang semakin kompetitif				V		V	
	3	Daya beli masyarakat yang menurun			V				V



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Faktor Internal dan Eksternal		Strategi 11				Strategi 12			
		Melakukan promosi secara gencar melalui media sosial				Merekrut tenaga kerja yang sesuai dengan kualifikasi agar tidak terjadi rangkap tugas yang menimbulkan ketidakefektifan kinerja perusahaan			
		1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Strength</i>	1	Pelayanan yang cepat				V			
	2	Pelanggan yang loyal	V				V		
	3	Motivasi karyawan tinggi		V			V		
	4	Transportasi yang lengkap			V		V		
	5	Bahan Bangunan yang berkualitas				V	V		
	6	Harga yang murah				V	V		
<i>Weakness</i>	1	Kegiatan promosi yang belum maksimal			V				V
	2	Lokasi yang tidak strategis				V	V		
	3	Adanya karyawan yang tidak disiplin	V						V
	4	Adanya rangkap tugas yang hanya dikerjakan oleh satu orang		V					V
<i>Opportunity</i>	1	Adanya dukungan pemerintah melalui dana KUR		V					V
	2	Tingginya minat beli masyarakat ketika hari besar		V				V	
	3	Memiliki perlindungan hukum				V	V		
	4	Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat				V	V		
<i>Threat</i>	1	Adanya budaya masyarakat yang suka berhutang	V				V		
	2	Persaingan yang semakin kompetitif				V			V
	3	Daya beli masyarakat yang menurun				V	V		



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Faktor Internal dan Eksternal		Strategi 13				Strategi 14			
		Memberikan reward dan mengadakan konseling bagi karyawan				Membuka cabang baru di lokasi yang strategis			
		1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Strength</i>	1	Pelayanan yang cepat		V				V	
	2	Pelanggan yang loyal	V				V		
	3	Motivasi karyawan tinggi			V				V
	4	Transportasi yang lengkap	V					V	
	5	Bahan Bangunan yang berkualitas		V				V	
	6	Harga yang murah		V				V	
<i>Weakness</i>	1	Kegiatan promosi yang belum maksimal		V				V	
	2	Lokasi yang tidak strategis	V						V
	3	Adanya karyawan yang tidak disiplin				V			
	4	Adanya rangkap tugas yang hanya dikerjakan oleh satu orang		V		V			
<i>Opportunity</i>	1	Adanya dukungan pemerintah melalui dana KUR		V					V
	2	Tingginya minat beli masyarakat ketika hari besar	V					V	
	3	Memiliki perlindungan hukum		V					V
	4	Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat			V		V		
<i>Threat</i>	1	Adanya budaya masyarakat yang suka berhutang	V			V			
	2	Persaingan yang semakin kompetitif			V			V	
	3	Daya beli masyarakat yang menurun	V			V			



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Faktor Internal dan Eksternal		Strategi 15				Strategi 16			
		Mengamati, meniru dan memodifikasi				Menampung kotak saran untuk menampung masukan dari pelanggan			
		1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Strength</i>	1	Pelayanan yang cepat			√			√	
	2	Pelanggan yang loyal		√			√		
	3	Motivasi karyawan tinggi		√		√			
	4	Transportasi yang lengkap			√	√			
	5	Bahan Bangunan yang berkualitas			√	√			
	6	Harga yang murah			√		√		
<i>Weakness</i>	1	Kegiatan promosi yang belum maksimal				√		√	
	2	Lokasi yang tidak strategis	√			√			
	3	Adanya karyawan yang tidak disiplin		√					√
	4	Adanya rangkap tugas yang hanya dikerjakan oleh satu orang			√				√
<i>Opportunity</i>	1	Adanya dukungan pemerintah melalui dana KUR		√			√		
	2	Tingginya minat beli masyarakat ketika hari besar			√		√		
	3	Memiliki perlindungan hukum		√			√		
	4	Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat				√	√		
<i>Threat</i>	1	Adanya budaya masyarakat yang suka berhutang		√			√		
	2	Persaingan yang semakin kompetitif				√		√	
	3	Daya beli masyarakat yang menurun			√			√	