Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis Swot dan QSPM (Studi Kasus Pada Perusahaan Keluarga PT. Susu KPBS Pangalengan)

Rina Djunita Pasaribu^{1✉}, Zharfan Inzaghi², Mohammad Riza Sutjipto³

^{1, 2, 3}Manajemen Bisnis Telekomunikasi dan Informatika, Telkom University

DOI: <https://doi.org/10.37531/sejaman.v5i1.1810>

Abstrak

Penelitian dilakukan pada PT. Susu KPBS Pangalengan. Tujuan penelitian adalah menganalisa faktor internal dan eksternal perusahaan, perumusan alternatif strategi pengembangan serta penetapan (prioritas) strategi. Metode penelitian adalah metoda campuran. Penelitian kualitatif dengan teknik wawancara dilakukan untuk menganalisa faktor internal dan eksternal, perumusan alternatif strategi dengan basis teori analisa SWOT dan matriks SWOT. Selanjutnya dilakukan penelitian kuantitatif dengan penyebaran kuesioner untuk 1) menghitung skor EFE dan IFE untuk koordinat (kuadran) dalam matriks IE sehingga rumusan alternatif strategi dapat diketahui berdasarkan posisi/kuadran; 2) untuk menyusun prioritas strategi dengan teknik QSPM. Jumlah responden 10 orang terdiri dari 3 internal perusahaan, 3 konsumen, 1 pesaing, 1 pemasok dan 1 mewakili asosiasi susu. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa skor EFE dan IFE adalah 3,16 dan 3,11 (keduanya diatas 2,5 (titik tengah)). Hal ini menyatakan perusahaan dapat menangani kondisi eksternal (ancaman dan peluang) dengan baik. Perusahaan juga mampu mengelola faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dengan baik pula. Berdasarkan matriks IE, koordinat (3,16, 3,11) berada pada kuadran I (tumbuh & bangun). Selanjutnya, alternatif strategi kuadran I disusun dengan konsep matriks SWOT dan merumuskan 8 (delapan) alternatif. Selanjutnya, sebagai tahap akhir penetapan strategi, dengan teknik QSPM, diperoleh bahwa strategi dengan prioritas pertama, dengan nilai TAS tertinggi adalah strategi integrasi horizontal dengan melakukan merger CV. Nasional. Kemungkinan implementasi strategi merger ini juga diafirmasi oleh top manajemen untuk diimplementasikan

Kata Kunci: Strategi Pengembangan; IFE; EFE; IE; SWOT; QSPM.

Copyright (c) 2022 Rina Djunita Pasaribu

✉ Corresponding author :

Email Address : rinadjunita@telkomuniversity.ac.id

PENDAHULUAN

Pasar susu sapi saat ini cukup menjanjikan melihat serapan dari industri cukup tinggi. Hasil produksi susu sapi pangalengan sebanyak 80 persen diserap oleh industri pengolah susu (IPS). Namun demikian, produksi susu sapi saat ini masih stagnan dan cenderung turun sejak awal 2017 IPS hanya mampu memproduksi sekitar 85 ton per hari. Padahal di tahun 2011 produksi bisa mencapai 120 ton per hari. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor mulai dari

persaingan harga, munculnya tempat produksi baru dan fasilitas pabrik cenderung konvensional serta kegiatan pemasaran yang belum optimal (industri.kontan.co.id,2017)

Berbagai metode pendekatan dapat digunakan dalam membantu perusahaan untuk merumuskan dan memilih strategi mana yang harus diterapkan. Contohnya ialah penggunaan analisis SWOT yang menurut (Rangkuti, 2015) analisis ini merupakan cara perusahaan menyusun strategi dengan mengoptimalkan kekuatan (*Strength*) untuk menangkap peluang (*Opportunity*), di sisi lain, secara bersamaan mengurangi kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Menurut (Galavan, 2014) Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat*) merupakan proses untuk menemukan strategi yang efektif diimplementasikan sesuai keadaan pasar. Peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) digunakan untuk mengetahui kondisi eksternal, kemudian kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) diperoleh melalui analisis internal perusahaan. Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT adalah suatu alat untuk menganalisis kondisi perusahaan berdasarkan faktor internal dan eksternal, untuk evaluasi permasalahan bisnis dan selanjutnya dapat memberikan strategi alternatif

Sejak tahun 2016 hingga 2020, pendapatan bersih PT. Susu KPBS Pangalengan selama hampir 3 tahun terakhir cenderung mengalami penurunan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Saudara Zaki Danuwijaya yang merupakan perwakilan dari pihak komisaris PT. Susu KPBS Pangalengan beliau menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya fenomena penurunan pendapatan selain akibat dari pandemic covid-19 antara lain : (1) Produksi susu segar yang belum menjangkau pasar, (2) Kegiatan pemasaran lebih banyak dilakukan secara tradisional. Contohnya dalam memasarkan produknya KPBS masih mengandalkan *promosi door to door*, (3) Distributor kesulitan dalam menjangkau konsumen akibat dari letak yang berjauhan. (4). Sumber daya yang dimiliki masih sangat terbatas. Salah satunya kualitas sumber daya manusia yang belum sesuai standar kualitas. Sumber Daya Manusia tidak memiliki kelayakan fasilitas yang menunjang dalam melaksanakan kegiatan bisnis. (5) Pemanfaatan teknologi pada proses bisnis yang dilakukan oleh PT. Susu KPBS masih sangat minim. Saluran kegiatan distribusi mulai dari supplier hingga ke tangan konsumen masih manual tanpa adanya penggunaan sistem informasi. Kondisi ini dinilai penting untuk dilakukan penelitian dengan judul "Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis SWOT dan QSPM (Studi Kasus pada Perusahaan Keluarga PT. Susu KPBS Pangalengan)".

METODOLOGI

Pada penelitian ini, peneliti bertujuan untuk melakukan penelitian kualitatif dan kuantitatif (*Mixed Method*) untuk menganalisis kondisi, mengetahui fenomena lingkungan internal dan eksternal dan merumuskan pengembangan strategi bisnis dari PT. Susu KPBS Pangalengan. Penelitian dilakukan dengan melalui teknik wawancara dan kuisioner. Penelitian kualitatif dilakukan untuk merumuskan alternatif strategi menggunakan matriks SWOT dengan teknik wawancara, sedangkan penelitian kuantitatif dilakukan untuk mengkuantifikasi aspek-aspek internal, eksternal dan kombinasinya sebagai koordinat serta alat untuk menentukan skala prioritas dari alternatif strategi yang telah dirumuskan dengan matriks EFE, IFE, IE, dan QSPM dengan menyebarkan kuisioner.

Secara garis besar, karakteristik penelitian dan responden penelitian dapat dilihat pada Tabel 1 dan Tabel 2.

Tabel 1. Karakteristik Penelitian

No	Karakteristik Penelitian	Jenis
1	Berdasarkan Metode	Kualitatif dilengkapi Kuantitatif
2	Berdasarkan Tujuan	Deskriptif
3	Berdasarkan Unit Analisis	Organisasi
4	Berdasarkan Keterlibatan Peneliti	Minimal
5	Berdasarkan Waktu Pelaksanaan	<i>Cross Sectional</i>
6	Berdasarkan Strategi Penelitian	Studi Kasus

Sumber: (Olahan peneliti, 2022)

Tabel 2. Responden

No.	Responden	Keterangan
1.	3 Pihak perusahaan	Internal dan Eksternal
2.	2 Pesaing perusahaan	Eksternal
3.	3 Konsumen PT. Susu KPBS Pangalengan	Eksternal
4.	1 Pemasok PT. Susu KPBS Pangalengan	Eksternal
5.	1 Asosiasi industri Susu	Eksternal

Sumber: (Olahan peneliti, 2022)

Terdapat sepuluh orang narasumber pada penelitian ini. Narasumber dipilih berdasarkan kriteria yang telah disesuaikan dengan topik penelitian. Posisi/Jabatan narasumber berasal dari pihak internal dan eksternal.

Uji Keabsahan Data

Keabsahan data kualitatif diuji dari aspek *credibility*, *transferability*, *dependability* dan *confirmability*. dilakukan dengan kelengkapan dokumentasi proses dan hasil penelitian serta konfirmasi kepada para responden, top manajemen sebagai ekspert dari praktisi serta pembimbing dan penguji penelitian sebagai ekspert akademisi.

Tabel 3. Pengertian bsahan Data Kualitatif

Aspek	Pengertian	Pemenuhan
<i>Credibility</i>	Tidak ada perbedaan antar laporan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek	Hasil dari triangulasi, <i>member checking</i> , <i>rich & thick description</i> , <i>clarify the bias</i> , <i>analisis kasus negatif</i> , perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, <i>peer debriefing</i> , <i>external auditor</i>
<i>Transferability</i> (Keteralihan)	Hasil penelitian bisa ditransfer/ diberlakukan pada situasi lain yang sesuai (peneliti tidak bisa jamin). Lebih tepat <i>Particularity</i> dibanding <i>generalisation</i>	Dokumentasi rinci, jelas, sistematis, dapat dipercaya sehingga bisa dilakukan lagi dalam kondisi yang <i>particularly</i> sama, dengan catatan

		peneliti tidak bisa menjaminnya persis sama
<i>Auditability/ Dependability</i>	Penelitian bisa diulangi/ direplikasi orang lain	Dokumentasi lengkap jejak aktivitas dilapangan
<i>Confirmability</i>	Hasil penelitian diterima/ disepakati banyak orang	Sama dengan <i>Dependability</i> ; hasil ada karena proses ada

Sumber : (Pasaribu, 2016)

Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif dilakukan dengan menggunakan Teknik Miles & Huberman (Sugiyono, 2007). Secara umum, tahapannya meliputi pengumpulan data, reduksi dan penyajian data, serta penarikan kesimpulan.

Di sisi lain, data kuantitatif di analisis dengan teknik: Analisis Perhitungan Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*External Factor Evaluation*). Kedua matriks tersebut digunakan untuk mengkalkulasikan pengaruh dari faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal terhadap perkembangan PT. Susu KPBS Pangalengan. Selanjutnya, menggunakan matriks IE (*Internal-External*) digunakan sebagai penentu posisi dari Perusahaan kedalam pilihan strategi. Selanjutnya, penelitian ini juga menggunakan matriks SWOT yang mencakup empat sel kemungkinan strategi: *SO*, *WO*, *ST*, dan *WT*. Tahapan akhir adalah penetapan atau pemilihan dari alternatif (prioritas) strategi menggunakan matrik *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*. *QSPM* merupakan alat yang direkomendasikan untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternatif secara adil berdasarkan kunci sukses internal dan eksternal yang telah dianalisis sebelumnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Matriks EFE

Untuk menganalisis faktor eksternal dari PT. Susu KPBS serta mengetahui peluang dan ancaman yang dihadapi maka peneliti menggunakan matriks EFE berdasarkan kuisioner yang sudah disebarakan kepada 3 narasumber internal dan dukungan dari narasumber eksternal maka diperoleh matriks EFE sebagai berikut :

Tabel 4. EFE

Faktor Eksternal	Ratin	Bobot	Skor
Peluang	g		
Hambatan masuk industri olahan susu besar	3,4	0,12	0,41
Adanya peraturan pemerintah tentang kesehatan kerja	3,8	0,14	0,53
Tingginya kesadaran masyarakat tentang pentingnya mengkonsumsi susu	2,8	0,10	0,28
Masih terdapat target pasar yang belum terjangkau	2,8	0,10	0,28
Tidak ditemukan produk substitusi susu	3,0	0,11	0,33
			1,83
Ancaman	Ratin	Bobot	Skor
	g		
Hanya mengadakan satu Supplier bahan baku	3,8	0,14	0,53
Terjadinya perebutan bahan baku	3,2	0,12	0,38
Persaingan yang ketat pada industri olahan susu	2,2	0,08	0,18
Persediaan stock produk yang terbatas	2,6	0,09	0,23

		1,33
Total EFE	1	3,16

Sumber: (Olahan peneliti, 2022)

Dari tabel diatas maka dapat diketahui informasi sebagai berikut :

1. Total nilai matriks EFE PT. Susu KPBS Pangalengan sebesar 3,16 yang berarti bahwa PT. Susu KPBS dianggap mampu menghadapi peluang serta ancaman yang ada pada industri olahan susu.
2. Menurut narasumber faktor yang menjadi peluang utama dari PT. Susu KPBS Pangalengan untuk saat ini ialah adanya peraturan pemerintah tentang kesehatan kerja dengan nilai tertinggi sebesar 0,53.
3. Sementara faktor yang menjadi ancaman utama dari PT. Susu KPBS Pangalengan untuk saat ini ialah perusahaan hanya mengandalkan satu *Supplier* bahan baku dengan nilai 0,53.

Matriks SWOT

Setelah diperoleh koordinat dalam matriks IE, Tahap pencocokan selanjutnya yaitu matriks SWOT. Analisis SWOT adalah teknik yang memiliki tujuan membawa perusahaan ke arah yang lebih baik melalui analisis lingkungan internal dan eksternal. Terdapat 4 strategi pencocokan antara lain : Strategi Kekuatan-Peluang (SO), Strategi Kelemahan-Peluang (WO), Strategi Kekuatan-Ancaman (ST), dan Strategi Kelemahan-Ancaman (WT).

QSPM

Tahap akhir atau tahap keputusan dari analisis strategi merupakan penentuan strategi yang sesuai dan dapat dijalankan oleh PT. Susu KPBS Pangalengan. Pemilihan strategi utama dilakukan dengan menggunakan analisis QSPM. Untuk penentuan bobot pada matriks QSPM didapatkan dari narasumber internal yang sama dengan penilaian lingkungan internal dan eksternal PT. Susu KPBS Pangalengan. Berikut merupakan penilaian skala dari narasumber dimana nilai Total Attractiveness Score (TAS) tertinggi menjadi prioritas strategi bagi perusahaan.

Tabel 6. Tabel QSPM

EFE-IFE	Bobot	Mengoptimalkan kegiatan pemasaran untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Pengembangan Pasar (s1,s4,o3,o4).		Menjaga loyalitas pelanggan setia dengan menawarkan bonus. Penetrasi Pasar (s2,s4,s7,o1,o5)		Menjalinkan kerjasama dengan penyedia jasa makan yang membutuhkan bahan dasar olahan susu. Pengembangan Pasar (s1,s4,o5)		Memberikan pelatihan kepada SDM khususnya di bidang sistem informasi. (w1,w2,w3,o4)		Pemanfaatan sosial media sebagai sarana pemasaran. Penetrasi Pasar (w1,o3,o4)		Melakukan merger dengan perusahaan sejenis yaitu CV. Nasional untuk meningkatkan jumlah produksi. Integrasi Horizontal (s3,t1,t2,t3,t4)		Melakukan digitalisasi pada proses bisnis. Penetrasi Pasar (w1,t3)		Melakukan evaluasi terhadap kinerja SDM secara rutin. (w2,t1,t2)	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan																	
1. Produk dengan harga yang murah	0,12	3	0,36	2	0,24	3	0,36	1	0,12	1	0,12	1	0,12	1	0,12	1	0,12
2. Target penjualan terpenuhi	0,10	1	0,10	2	0,20	1	0,10	1	0,10	1	0,10	1	0,10	1	0,10	1	0,10
3. Memiliki modal yang memadai	0,10	1	0,10	2	0,20	2	0,20	1	0,10	1	0,10	4	0,40	1	0,10	1	0,10
4. Produk yang berkualitas dengan jumlah yang bervariasi	0,11	3	0,33	3	0,33	3	0,33	1	0,11	1	0,11	1	0,11	1	0,11	1	0,11

Berdasarkan tabel QSPM, urutan prioritas strategi bagi PT. Susu KPBS Pangalengan, sesuai nilai TAS-nya adalah sebagai berikut:

- (1) Melakukan merger dengan perusahaan sejenis yaitu CV. Nasional untuk meningkatkan jumlah produksi dengan nilai tertinggi sebesar 3,70

- (2) Menjalin kerjasama dengan penyedia jasa makan yang membutuhkan bahan dasar olahan susu dengan nilai sebesar 3,61
- (3) Menjaga loyalitas pelanggan setia dengan menawarkan bonus dengan nilai sebesar 3,32
- (4) Mengoptimalkan kegiatan pemasaran untuk menjangkau pasar yang lebih luas dengan nilai sebesar 2,96

Dari daftar di atas, prioritas pertama adalah PT. Susu KPBS Pangalengan menerapkan strategi integrasi horizontal dengan cara melakukan merger dengan perusahaan sejenis yaitu CV. Nasional untuk meningkatkan jumlah produksi.

Pengecekan kemungkinan implementasi strategi merger dengan CV Nasional perlu dilakukan untuk meyakini kemungkinan implementasinya. Untuk kepentingan ini, dilakukan wawancara mendalam (in depth interview) dengan top manajemen perusahaan, Direkur PT. Susu KPBS Pangalengan, Bapak Nasrun Ilmudin, sebagai pihak yang dinilai paling mengetahui kondisi strategis perusahaan. Dari hasil wawancara tersebut, diperoleh konfirmasi positif/ afirmansi dimana menurut beliau strategi alternatif merger dengan CV yang direkomendasikan penelitian ini sangat diterima dan mungkin diimplementasikan karena didukung dengan kemampuan alokasi sumber daya PT. Susu KPBS Pangalengan. Selain itu beliau berpendapat bahwa melalui strategi ini KPBS dapat memperluas jangkauan pasar keluar Bandung, mengingat target segmentasi pasar CV. Nasional berada di wilayah Jabodetabek dan luar Jawa Barat

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan melalui wawancara terhadap narasumber internal dan eksternal serta penyebaran kuisioner maka dapat diambil kesimpulan penelitian sebagai berikut : Berdasarkan matriks EFE (External Factor Evaluation), nilai skor total matriks EFE PT Susu KPBS Pangalengan adalah sebesar 3,16. Hal ini menunjukkan bahwa PT Susu KPBS Pangalengan dapat mengatasi peluang dan ancaman dengan baik. Terdapat lima peluang dan empat ancaman. Peluang tersebut yaitu : Hambatan masuk industri olahan susu besar, adanya peraturan pemerintah tentang kesehatan kerja, tingginya kesadaran masyarakat tentang pentingnya mengkonsumsi susu, masih terdapat target pasar yang belum terjangkau, dan tidak ditemukan produk substitusi susu. Sementara untuk ancamannya yaitu : Hanya mengandalkan satu Supplier bahan baku, terjadinya perebutan bahan baku, persaingan yang ketat pada industri olahan susu, dan persediaan stock produk yang terbatas. Berdasarkan matriks IFE (Internal Factor Evaluation), nilai skor total matriks IFE PT Susu KPBS Pangalengan adalah 3,11. Hal ini menunjukkan bahwa PT Susu KPBS Pangalengan memiliki kekuatan internal yang lebih dengan tujuh kekuatan dan dua kelemahan. Kekuatan tersebut yaitu : produk dengan harga yang murah, target penjualan terpenuhi, memiliki modal yang memadai, produk yang berkualitas dengan jenis yang bervariasi, hubungan yang baik dengan supplier, lokasi supplier yang berdekatan dengan perusahaan, dan melakukan inovasi produk secara berkala. Sementara untuk kelemahannya yaitu: pemasaran masih dilakukan dengan cara yang tradisional, sumber daya manusia terbatas tidak sesuai dengan kriteria kebutuhan perusahaan, dan sistem Informasi yang manual.

Dari hasil analisis lingkungan eksternal, lingkungan internal, matriks IE, matriks SWOT diperoleh beberapa alternatif strategi antara lain : 1) melakukan merger dengan perusahaan sejenis yaitu CV. Nasional untuk meningkatkan jumlah produksi (2) Menjalin kerjasama dengan penyedia jasa makan yang membutuhkan bahan dasar olahan susu (3) Menjaga loyalitas pelanggan setia dengan menawarkan bonus (4) Mengoptimalkan kegiatan pemasaran untuk menjangkau pasar yang lebih luas (5) Melakukan evaluasi terhadap kinerja SDM secara rutin (6) Melakukan digitalisasi pada proses bisnis dengan (7) Pemanfaatan sosial media sebagai sarana pemasaran dan (8) Memberikan pelatihan kepada SDM khususnya di bidang sistem informasi.

Seuai tabel QSPM, prioritas pertama strategi pengembangan bagi PT. Susu KPBS Pangalengan yaitu menerapkan strategi integrasi horizontal dengan cara melakukan merger dengan perusahaan sejenis yaitu CV. Nasional untuk meningkatkan jumlah produksi. Kemungkinan implementasi strategi ini dikonfirmasi positif oleh direksi karena sumber daya perusahaan mendukung.

Referensi :

- Afrianto, A., Malik, D., & Hasilolan, L. B. (2018). Strategy Business Development of Companies through SWOT Analysis (Study At PT Sido Muncul, Tbk Semarang District). *Journal of Management*. www.onlinedoctranslator.com
- Asriani, A., Putri, N., Kurniawan, S., & Sani, A. (2022). Pengaruh Personal Selling terhadap Peningkatan Penjualan Alat Tulis pada CV. Etalase Mitra Jaya di Wajo pada Masa Lockdown Pandemi Covid 19. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 2(1), 13-19.
- Boediman, S. F., Hendriarto, P., Satmoko, N. D., Sulistiyani, S., & Amar Sani, A. S. (2021). Relevance of social media applications as a marketing strategy for Indonesian tourism destinations (literature analysis study). *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 4(3), 5705-5712.
- CDMI. (2017). Potensi Bisnis Industri Pengolahan Susu di Indonesia. <https://www.cdmione.com/potensi-bisnis-industri-pengolahan-susu-di-indonesia/>
- David, F.R. (2016), *Manajemen Strategik – Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing*, Edisi 15, Jakarta, Salemba Empat
- David, F.R. (2013). *Strategic Management Concepts and Cases_DAV*. 13.
- Evelyn, E. (2018). Analisis Manajemen Strategi Bersaing dengan Matriks IE, Matriks SWOT dan Matriks QSPM pada PT. XYZ. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*. journal.untar.ac.id
- Galavan, R. (2014). "Doing Business Strategy". Ireland: NuBooks
- Hatta, I. H., Riskarini, D., & Ichwani, T. (2018). SME Business Development Strategy: SWOT and EFE-EFI Analysis Indexed in Google Scholar. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 16(3), 537-543. <https://doi.org/10.21776/ub.jam.2018.016.03.19>
- IDX Channel. (2022). Terkendala Kualitas, 79 Persen Bahan Baku Susu Indonesia Masih Impor. *IDX Channel*. <https://industri.kontan.co.id/news/perkuat-industri-olahan-susu-kemenperindorong-program-kemitraan-dan-digitalisasi>.
- Faridav, U., Yusriadi, Y., & Saniv, A. (2021). The Family Hope Program (PKH) Collective Partnership among Beneficiary Families (KPM) For Healthy Living through the Clean Friday Campaign. *Indian Journal of Forensic Medicine & Toxicology*, 15(2).
- Rinawati, D.I., Puspitasari, N.B., & Rahayu, N. (2017). Perancangan Strategi Bisnis PT Karya Paduyasa Menggunakan SWOT dan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). www.kriya.co.id/berita_ukm,
- Makkira, M., Syakir, M., Kurniawan, S., Sani, A., & Ngandoh, A. M. (2022). Pengaruh Stres Kerja, Komunikasi Kerja dan Kepuasan Kerja terhadap Prestasi Kerja Karyawan pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 2(1), 20-27.
- Mustaqim, N., Asnawi, Y.H., & Asmara, A. (2021). Analysis of Cutting Tool Business Development Strategies PT. JKL. *International Journal of Scientific Research in Science, Engineering and Technology Print ISSN: 2395-1990 | Online ISSN : 2394-4099 (www.ijrsrset.com)*. doi : <https://doi.org/10.32628/IJSRSET2183212>
- Zhafirin, G. N., Siswhara, G., & Waluya, B. (2019). Primadeva Utama Catering Makassar's Business Development Strategy. *The Journal Gastronomy Tourism Vol. 6, Issue 1*.

Nilasari, S. (2014). *Manajemen Strategis*. Dunia Cerdas.

Nurla, Y., Al Munawwarah, R., Mustafa, H., & Sani, A. (2021). PENGARUH KEMAMPUAN INTELEKTUAL DAN MOTIVASI KERJA TERHADAP KINERJA GURU SMK NEGERI 4 SOPPENG. *Amkop Management Accounting Review (AMAR)*, 1(1).

Pasaribu, R. D. (2016). *Model Rantai Pasok Strategik Broadband dan Skema Pemecahan Masalah Terintegrasi Untuk Industri Fixed Broadband Indonesia*. Disertasi. Universitas Padjadjaran,

Pearce, J.A. & Robinson, R.B. (2008). *Manajemen Strategis : Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. Salemba Empat.

Rangkuti, F. (2015). *Teknik Membedah Kasus Bisnis: Analisis SWOT (22nd ed.)*. PT. Gramedia Pustaka Utama Kompas Gramedia Building.

Rismayani, R., & Sari, I. P. (2019). Analysis of Business Strategy in Furniture Company. *International Journal of Science and Research (IJSR)* ISSN: 2319-7064, Volume 8 Issue 6, June 2019. www.ijsr.net

Syarifuddin, U., Ilyas, G. B., Misbahuddin, M., Mustafa, H., & Sani, A. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Anyaman Rotan dan Bambu melalui Pemasaran Online di Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep. *Bata Ilyas Educational Management Review*, 2(2), 1-24.

Sugiyono, D. P. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif (3rd ed.)*. ALFABETA