

## ANALISIS SWOT UNTUK STRATEGI PENGEMBANGAN UKM SUPPLY PASIR DAN BATU

Riska Amelia<sup>1</sup>, Nekky Rahmiyati<sup>2</sup>, Yulyar Kartika Wijayanti<sup>3</sup>, Suyanto<sup>4</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : riskaeliaa@gmail.com<sup>1</sup>, nekky@untag-sby.ac.id<sup>2</sup>, suyanto@untag-sby.ac.id<sup>3</sup>, yuliar@untag-sby.ac.id<sup>4</sup>

### ABSTRACT

*This research discusses the development strategy of the sand and stone supply business at CV Putri Raja in Gempol, Pasuruan using SWOT analysis. CV Putri Raja has great market potential to compete with competitors. The purpose of this research is to identify internal and external factors affecting the business, formulate a development strategy, and determine the most appropriate strategy. The methods used include Business Model Canvas (BMC) to map the business model, SWOT analysis, IFAS and EFAS matrix, and economic analysis to determine the Break Even Point (BEP). The results showed that CV Putri Raja has dominant strengths compared to weaknesses, the company is in quadrant I which means it has a strong competitive position. The development strategy that can be used is to focus on taking advantage of internal strengths and external opportunities (S-O strategy). The development strategy is to improve service quality and maintain stable stock availability, take advantage of massive development opportunities in East Java and open market network access to contractors as business partners, improve management management and improve the quality of human resources through training, take advantage of social media for branding and massive promotion, maintain price stability and quality of sirtu and delivery services, consistently apply industrial K3 in every production process, add dumtruck technicians & periodic driver tests to minimise fleet constraints in delivery services.*

**Keywords:** *Development Strategy, SWOT Analysis, Business Model Canvas, UKM*

### Article History

Received: Juli 2024

Reviewed: Juli 2024

Published: Juli 2024

Plagiarism Checker No 234

Prefix DOI : Prefix DOI :

10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Musytari



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

## PENDAHULUAN

Sumber daya alam sangat penting bagi kehidupan manusia karena manusia tidak dapat hidup tanpanya. Ketergantungan manusia pada sumber daya alam berdampak pada cara manusia memanfaatkan dan mengelola sumber daya alam. Menurut (Swara 2020) karena populasi Indonesia terus meningkat, permintaan akan pemenuhan kebutuhan hidup dari sumber daya alam meningkat. Ini berkorelasi dengan peningkatan eksploitasi sumber daya alam. Salah satu bahan bangunan adalah pasir. Silikon dioksida membentuk pasir, dan butiran tipisnya berkisar antara 0,0625 mm dan 5 mm (Suseno, 2016). Adapun materi pembentuk pasir yaitu silikon dioksida dan atau batu kapur. Dilihat dari kegunaannya, pasir biasa dipakai sebagai;

1. Urukan. Ini termasuk penggunaan pasir untuk mengisi ruang di bawah pondasi, lantai, dan di bawah pemasangan paving block.
2. Mortar atau Spesi. Ini digunakan dalam berbagai adukan, seperti lantai kerja, pemasangan pondasi batu kali, dinding bata, keramik lantai dan dinding, pemasangan batu alam, serta untuk plesteran dinding
3. Campuran Beton. Ini digunakan untuk struktur yang memerlukan beton bertulang, termasuk pondasi, sloof, lantai, kolom, plat lantai, cor dak, dan ring balok.
4. Campuran untuk Pembuatan Material Cetak. Ini termasuk pembuatan material seperti paving block, kansteen, dan batako.

Beberapa jenis pasir yang diperjual belikan sebagai bahan bangunan antara lain:

1. Pasir Beton

Pasir beton memiliki ciri khas berwarna hitam dengan butiran yang cukup halus dan tidak menggumpal saat dikepal. Harganya lebih mahal dibandingkan pasir lainnya. Pasir ini sangat cocok untuk digunakan dalam plesteran dinding, pemasangan batu bata, dan pengecoran

2. Pasir Pasang

Pasir pasang memiliki tekstur yang lebih halus dibandingkan pasir beton dan akan menggumpal saat dikepal. Harganya lebih murah. Pasir ini cocok digunakan sebagai campuran dalam pasir beton untuk plesteran dinding.

3. Pasir Elod

Pasir elod berwarna hitam dan bercampur dengan tanah, dengan tekstur yang lebih halus daripada pasir beton dan pasir pasang. Pasir ini menggumpal saat dikepal dan tidak kembali ke bentuk semula. Harganya lebih murah dan biasanya digunakan sebagai campuran pembuatan batako atau campuran pasir beton untuk plesteran dinding.

4. Pasir Merah/Jebrood

Pasir merah atau jebrood memiliki tekstur yang lebih kasar daripada pasir beton, dengan butiran yang lebih besar. Kualitasnya hampir setara dengan pasir beton dan baik untuk digunakan sebagai bahan cor.

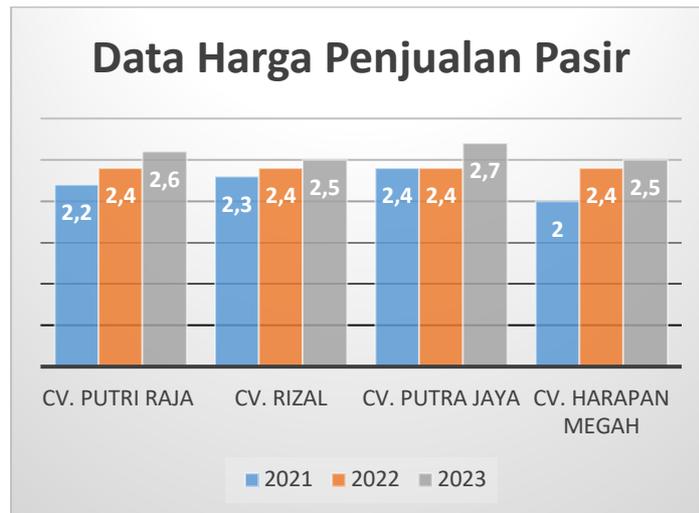
5. Pasir Silika/ Kuarsa

Pasir silika atau kuarsa berwarna putih, cokelat, atau oranye, dengan kebulatan spesifik sekitar 0,7 mm dan bebas dari kotoran. Standar industri mengharuskan pasir ini memiliki kemurnian silikat (SiO<sub>2</sub>) sebesar 74,7% dan kekuatan anti pecah antara 25-200 LB per partikel. Pasir ini digunakan sebagai bahan baku keramik, kaca, dan saringan filter air.

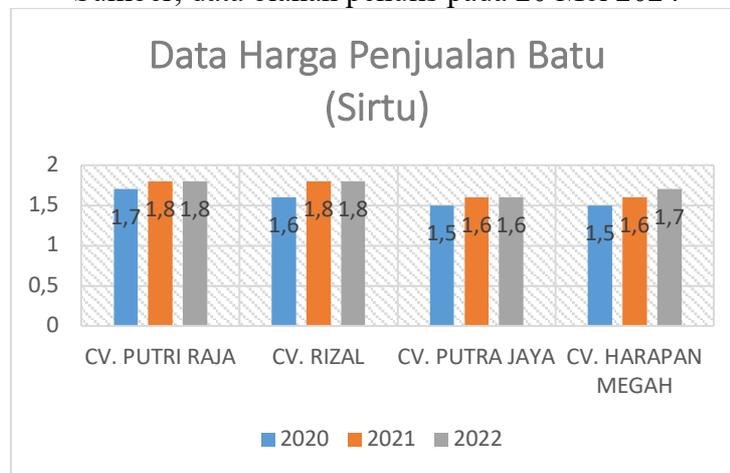


Gambar Harga Jual Sirtu di Jawa Timur  
Sumber; data olahan penulis pada 20 Mei 2024

Di Kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan terdapat beberapa usaha yang menggeluti usaha pasir batu (sirtu) yang berguna sebagai campuran bahan bangunan atau komoditas untuk perusahaan manufaktur. Ada beberapa usaha pasir batu (sirtu) yang ada di Kecamatan Gempol dan dari semua itu ada 4 usaha sirtu yang bisa dibilang mendominasi usaha sirtu di Kecamatan Gempol. Usaha tersebut adalah milik CV Putri Raja, CV Rizal, CV Putra Raja, dan CV Harapan Megah. Ke-empat perusahaan tersebut yang kini memonopoli usaha sirtu yang ada di Kecamatan Gempol dengan konsumen loyalnya yang sudah tersebar di wilayah Kabupaten Pasuruan dan sekitarnya. Berikut adalah data perbandingan harga jual dari ke-empat perusahaan tersebut.



Gambar Harga Jual Pasir Pengusaha Sirtu di Gempol Sumber; data olahan penulis pada 20 Mei 2024



Gambar Harga Jual Batu Pengusaha Sirtu di Gempol Sumber; data olahan penulis pada 20 Mei 2024

Dalam penulisan tugas akhir ini, penulis terfokus pada usaha sirtu yang dijalankan oleh CV Putri Raja yang berlokasi di Jalan Bypass Gembol Pasuruan. Usaha ini dikelola oleh satu keluarga dengan adanya beberapa karyawan dari masyarakat sekitar yang usaha mereka jalankan secara kompeten dari segi pelayanan, pemasaran, pemilihan kualitas produk. Usaha ini mulai berdiri sejak tahun 2016 sampai sekarang. Pengusaha melakukan usaha jatuh bangun untuk mempertahankan bahkan meningkatkan usaha pasir batu (sirtu) ini. Sejak pertama kali berdiri usaha ini sudah memiliki beberapa konsumen, bahkan sampai saat ini konsumen semakin meningkat dan memiliki kerja sama sebagai supplier tetap PT. Solusi bangun Beton (Holcim), PT. Petrosea Tbk (Jipee Gresik), PT. Adhi Karya (Jiipe Gresik), PT. WiRaja Karya (Jipee Gresik), dan Smelter Freeport Jiipe Gresik.

Usaha pasir batu CV Putri Raja memiliki competitor utamanya yakni CV Rizal yang memang lokasinya berdekatan dan memiliki harga yang sangat bersaing. CV Rizal telah berdiri dan menjadi pemasok untuk pasir dan baru di kawasan Pasuruan lebih lama jika disbanding dengan CV Putri Raja. CV Rizal telah berdiri dan eksis dengan usaha tersebut lebih awal dari CV Putri Raja. Meskipun CV Putri Raja sebagai pemain baru dalam usaha pasir dan batu di Pasuruan, CV Putri Raja mampu bersaing mendapatkan kepercayaan konsumen dengan harga dan pelayanan yang diberikan. Hal yang menjadi keunggulan CV Puteri Raja disbanding dengan pengusaha pasir batu lain yang sudah sama-sama eksis di Pasuruan adalah ketersediaan *stockpille* pasir. Hal tersebut menjadikan stock pasir dan batu milik CV Putri Raja selalu aman dan tersedia kapan saja konsumen butuh kirim.

Melihat latar belakang tersebut, Tugas Akhir ini akan fokus pada pengembangan strategi bisnis dari CV Putri Raja yang berlokasi di Gempol - Pasuruan dalam menghadapi persaingan bisnis usaha pasir dan batu dan mengoptimalkan potensi pasar atas usaha tersebut. Akibatnya, peneliti merencanakan untuk

melakukan penelitian dengan tujuan untuk mengetahui serta memberikan penjelasan. **“Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan UKM Supply Pasir dan Batu”**.

## KAJIAN TEORI

### Manajemen Strategi

Suyadi Prawirosentono, (2014:15) menyatakan bahwa manajemen strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Sedangkan Rangkuti, Freddy, (2017:23) mengartikan manajemen strategi sebagai proses yang digunakan oleh organisasi untuk mencapai tujuan jangka panjang melalui analisis lingkungan, perumusan strategi, implementasi strategi, dan evaluasi serta pengendalian strategi.

### SWOT

SWOT merupakan alat penting yang membantu manajer dalam mengembangkan empat jenis strategi: SO (kekuatan-peluang), WO (kelemahan-peluang), ST (kekuatan-ancaman), dan WT (kelemahan-ancaman). Pencocokan faktor-faktor eksternal dan internal utama menjadi bagian paling menantang dalam pengembangan matriks SWOT, membutuhkan penilaian yang cermat, dan tidak ada panduan yang paling benar (Viviana & Victor, 2022).

### BMC

Teguh P. Nugroho, (2018:25) menyatakan bahwa BMC adalah alat manajemen strategis yang memungkinkan organisasi menggambarkan, merancang, dan mengubah model bisnis mereka. Alat ini menggunakan sembilan elemen dasar untuk membantu perusahaan menganalisis dan mengembangkan model bisnis mereka. Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, (2010:14) menjelaskan bahwa BMC adalah alat yang digunakan untuk menggambarkan, merancang, menantang, dan pivoting model bisnis. BMC terdiri dari sembilan blok bangunan yang menunjukkan logika cara suatu perusahaan bermaksud untuk menghasilkan uang.

### METODE PELAKSANAAN

Penelitian ini mengambil pendekatan kualitatif, sebuah metode penelitian yang menekankan aspek kualitas data. Dalam konteks ini, pendekatan kualitatif diartikan sebagai suatu pendekatan penelitian yang menekankan pemahaman mendalam terhadap konteks dan makna yang terkandung dalam data. Dalam penelitian ini, selain dianalisis secara deskriptif kualitatif, penulis juga menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi sistematis berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan dan peluang, sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman merupakan faktor strategis perusahaan yang perlu dianalisis dalam kondisi saat ini.

Penelitian ini mengungkap mengenai strategi pemasaran dan kualitas pelayanan yang baiknya dilakukan oleh CV. Putri Raja. Dalam meningkatkan penjualan produk dengan menggunakan metode SWOT untuk menganalisis bauran pemasaran dan kualitas pelayanan yang telah diberikan oleh CV. Putri Raja kepada customer. Dengan demikian, berbagai pendekatan kualitatif yang diharapkan untuk penelitian ini akan memungkinkan peneliti untuk mengungkap fenomena secara lebih mendalam dan menghasilkan data yang valid dan solusi bagi pihak yang terlibat.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 1. Matriks Evaluasi Faktor Internal

Faktor strategi internal adalah faktor yang akan dievaluasi dengan mempertimbangkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh yang sebelumnya telah teridentifikasi. Faktor dinilai dalam rentang skala dari 1,0 (paling penting) hingga 0,0 (tidak penting), hal tersebut dilakukan bersumber pada pengaruh faktor-faktor terhadap posisi strategis perusahaan. Maka ketika faktor-faktor yang ada di perusahaan tidak terlalu memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perusahaan yang membuat pembobotan dapat diberi nilai yang dianggap kecil adapun sebaliknya ketika faktor-faktor tersebut sangat berpengaruh maka nilai pembobotan dapat menjadi tinggi. Total bobot tidak melebihi skor 1,0. Kemudian diberikan rating untuk masing-masing faktor dalam kolom 3 dengan skala mulai dari 4 (outstanding) hingga 1 (poor), dan kemudian dikalikan dengan rating untuk memperoleh nilai dari faktor strategi internal usaha.

**Tabel Matriks *Internal Factor Analysis Summary (IFAS)***

No	Faktor Internal Perusahaan	Bobot	Rating	Skor
	Kekuatan ( <i>strength</i> )			
1	Sistem manajemen yang teratur	0,085	3,5	0,2975
2	Tersedianya modal	0,075	3,4	0,255
3	Lokasi perusahaan yang strategis	0,065	3,5	0,2275
4	Ketersediaan material yang berlimpah	0,155	4,5	0,6975
5	Free kirim dalam kota	0,125	4,3	0,5375
6	Armada pengiriman ready setiap hari	0,095	4	0,38
7	Kualitas material yang baik	0,145	4,4	0,638
8	Penggunaan mesin/teknologi pengolahan material	0,085	3,5	0,2975
<b>Total Kekuatan</b>		<b>0,83</b>		<b>3,3305</b>
No	Kelemahan ( <i>weakness</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Pencatatan keuangan secara manual masih belum tersistem	0,055	1	0,055
2	Tidak ada penyuluhan dan pelatihan K3	0,045	1,5	0,0675
3	Kurangnya promosi produk	0,03	2	0,06
4	Sering terjadinya trouble armada saat proses pengiriman	0,04	2	0,08
<b>Total Kelemahan</b>		<b>0,17</b>		<b>0,2625</b>
<b>Total Keseluruhan</b>		<b>1</b>		<b>3,593</b>

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui hasil dari faktor internal perusahaan yang terdiri dari kekuatan (*strength*) sebanyak 3,3305, kemudian kelemahan (*weakness*) sebanyak 0,2625 dan untuk hasil keseluruhan dari *Internal Factor Analysis Summary (IFAS)* tersebut sebanyak 3,593.

## 2. Matriks Evaluasi Faktor Eksternal

Faktor strategi eksternal akan dievaluasi dengan mempertimbangkan peluang dan ancaman perusahaan yang sebelumnya telah teridentifikasi. Faktor tersebut dinilai dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) hingga 0,0 (tidak penting), hal ini disesuaikan bersumber dari pengaruh faktor-faktor terhadap posisi strategis perusahaan. Ketika pengaruh faktor-faktor pada perusahaan minim, penilaian diberikan dengan skor rendah, tetapi bila faktor-faktor tersebut sangat signifikan pengaruhnya, maka penilaian diberikan dengan skor tinggi. Jumlah total bobot tidak melebihi 1,0. Selanjutnya, diberikan penilaian untuk masing-masing faktor dalam kolom 3 dengan rentang dari 4 (outstanding) hingga 1 (poor), dan hasilnya akan dikali dengan rating untuk mendapatkan nilai dari faktor strategi eksternal perusahaan.

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

No	Faktor Eksternal Perusahaan	Bobot	Rating	Skor
	Peluang ( <i>opportunity</i> )			
1	Segmentasi pasar yang luas	0,16	3,8	0,608
2	Pembangunan infrastruktur yang berkesinambungan	0,15	3,6	0,54
3	Kemajuan teknologi dalam pengolahan material	0,14	3,5	0,49
4	Permintaan Sirtu tinggi	0,18	4	0,72
5	Kemudahan menjalin kemitraan	0,13	3	0,39
<b>Total Peluang</b>		<b>0,76</b>		<b>2,748</b>
No	Ancaman ( <i>threats</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Adanya persaingan usaha	0,07	1,8	0,126
2	Persaingan harga produk	0,09	2	0,18
3	Bencana alam	0,08	1,5	0,12
<b>Total Ancaman</b>		<b>0,24</b>		<b>0,426</b>
<b>Total Keseluruhan</b>		<b>1</b>		<b>3,174</b>

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui hasil dari faktor eksternal perusahaan yang terdiri dari peluang (*opportunity*) sebanyak 2,748 kemudian ancaman (*threat*) sebanyak 0,426 dan untuk hasil keseluruhan dari *Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)* tersebut sebanyak 3,174.

## 3. Analisis SWOT CV. Putri Raja

CV. Putri Raja menggunakan kondisi internal dan eksternal untuk mengembangkan bisnisnya di usaha bahan bangunan. Karena lingkungan usaha ini dapat berdampak padanya, pemilik perusahaan harus memahami lingkungan usaha mereka, baik di dalam maupun di luar. Berikut ini adalah Analisis SWOT Satrio Tour & Travel Analisis SWOT (Strenghts, Weakness, Opportunities, Threats).

**Tabel Analisa Matriks SWOT**

<b>Faktor Internal</b>	<b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Sistem manajemen yang teratur</li> <li>Tersedianya modal</li> <li>Lokasi perusahaan yang strategis</li> <li>Ketersediaan material yang berlimpah</li> <li>Free kirim dalam kota</li> <li>Armada pengiriman ready setiap hari</li> <li>Kualitas material yang baik</li> <li>Penggunaan mesin/teknologi pengolahan material</li> </ol>	<b>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Pencatatan keuangan secara manual masih belum tersistem</li> <li>Tidak ada penyuluhan dan pelatihan K3</li> <li>Kurangnya promosi produk</li> <li>Sering terjadinya trouble armada saat proses pengiriman</li> </ol>
<b>Faktor Eksternal</b>		
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Segmentasi pasar yang luas</li> <li>Pembangunan infrastruktur yang berkesinambungan</li> <li>Kemajuan teknologi dalam pengolahan material</li> <li>Permintaan Sirtu tinggi</li> <li>Kemudahan menjalin kemitraan</li> </ol>	<b>Strategi S-O</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Meningkatkan kualitas pelayanan dan menjaga stabilitas ketersediaan stock</li> <li>Memanfaatkan peluang masifnya pembangunan di Jawa Timur serta membuka akses jaringan pasar ke para kontraktor sebagai mitra bisnis</li> </ol>	<b>Strategi W-O</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Perbaiki manajemen pengelolaan dan peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan</li> <li>Memanfaatkan media sosial untuk branding dan memasifkan promosi</li> <li>Mengadopsi perangkat lunak akuntansi terbaru untuk mengotomatisasi proses pencatatan keuangan.</li> </ol>
<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Adanya persaingan usaha</li> <li>Persaingan harga produk</li> <li>Bencana alam</li> </ol>	<b>Strategi S-T</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Menjaga stabilitas harga dan kualitas Sirtu serta pelayanan pengiriman</li> <li>Konsisten menerapkan K3 industri dalam setiap proses produksi</li> </ol>	<b>Strategi W-T</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Penambahan teknisi Dumtruck &amp; uji kir secara berkala untuk meminimalisir kendala armada dalam layanan pengiriman</li> </ol>

Berdasarkan kuadaran SWOT diatas, maka strategi yang diterapkan pada pengembangan usaha CV Putri Raja adalah strategi SO (*strangths and opportunities*) yakni meningkatkan kualitas pelayanan dan menjaga stabilitas ketersediaan stock, dan memanfaatkan peluang masifnya pembangunan di Jawa Timur serta membuka akses jaringan pasar ke para kontraktor sebagai mitra bisnis. Strategi SO (*strengths and opportunities*) bertujuan untuk memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh CV Putri Raja guna mengoptimalkan peluang yang ada. Dalam analisis SWOT, strategi SO dirancang sebagai pendekatan untuk mengembangkan usaha CV Putri Raja di masa depan sehingga dapat memberikan dampak positif baik secara ekonomi maupun sosial, khususnya bagi pengusaha.

#### 4. Hasil Analisis Penelitian Pada CV Putri Raja

Data yang dikumpulkan bisa dimanfaatkan untuk merumuskan strategi pemasaran yang efektif. Setelah evaluasi awal dilakukan, diagram SWOT diterapkan untuk menilai ukuran perusahaan dan merumuskan strategi optimal yang bisa diimplementasikan. Summary of Matriks Internal Analysis (IFAS) dan *Summary of Matriks Internal Analysis* (IFAS) dan *Summary of Matriks External Analysis* (EFAS) dipetakan sebagai berikut :

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, dan sumbu vertikal (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Selanjutnya, lokasi nilai ditetapkan dengan persyaratan berikut:
  - 1) Jika peluang lebih besar dari ancaman, y lebih besar dari 0, tetapi jika ancaman lebih besar dari peluang, y kurang dari 0.
  - 2) Jika kekuatan lebih besar dari kelemahan, maka x lebih besar dari 0. Namun jika kekuatan kurang dari kelemahan maka x kurang dari 0.

**Tabel Matriks Grand Strategies**

Faktor Internal	Strength (S)	Weakness (W)
Faktor Eksternal		
Opportunity (O)	$SO = S + O$ $SO = 3,34 + 2,74$ $SO = 6,08$	$WO = W + O$ $WO = 0,26 + 2,74$ $WO = 3$
Threats (T)	$ST = S + T$ $ST = 3,34 + 0,42$ $ST = 3,76$	$WT = W + T$ $WT = 0,26 + 0,42$ $WT = 0,68$

Pada tabel *matriks grand strategies* diatas, diperoleh nilai kombinasi strategi SWOT sebagai berikut:

- 1) Strength-opportunity (6,08) pada strategi ini menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.
- 2) Weakness-opportunity (3) strategi ini meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
- 3) Strength-threat (3,76) strategi ini menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman
- 4) Weakness-threat (0,68) strategi ini untuk meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Dari tabel matrik IFAS, dapat dijelaskan faktor internal CV Purti Raja meliputi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), menunjukkan bahwa nilai dari kekuatan adalah 3,34 dan kelemahan adalah 0,26 dimana perusahaan mampu memanfaatkan kekuatan dan mengurangi kelemahan. Total keseluruhan dari faktor internal adalah 3,59. Dari data diatas dapat dilihat bahwa nilai faktor kekuatan lebih besar dari kelemahan. Nilai tersebut harus diminimalisasi dengan cara memperkuat usaha yang mampu mengurangi resiko usaha yang dijalankan oleh CV Purti Raja. Artinya faktor kekuatan harus dijadikan sebagai langkah strategis dalam perencanaan pengembangan usaha yang dijalankan oleh CV Purti Raja. Hal tersebut memperhatikan faktor peluang dan ancaman sebagai pencapaian keuntungan baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Dari tabel matrik EFAS, dapat dijelaskan bahwa faktor eksternal usaha yang dijalankan oleh CV Purti Raja meliputi peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*threats*), menunjukkan bahwa nilai dari peluang adalah 2,74 dan ancaman adalah 0,42. Total keseluruhan dari faktor eksternal adalah 3,17. Faktor peluang pada usaha yang dijalankan oleh CV Purti Raja merupakan kondisi yang sangat menguntungkan bagi usaha yang dijalankan oleh CV Purti Raja yang didukung oleh faktor internal kekuatan yaitu 3,34. Dalam kondisi ini usaha pengembangan CV Purti Raja harus memanfaatkan peluang yang ada dengan didukung oleh faktor kekuatan yang besar, sehingga peluang usaha dapat dicapai. Faktor ancaman sebesar 0,42 menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan oleh CV Purti Raja mempunyai resiko. Faktor peluang lebih tinggi dibandingkan nilai pada faktor ancaman. Pada kondisi ini peluang yang baik harus dipertahankan dan meminimalisir ancaman sehingga peluang pengembangan usaha CV Purti Raja mempunyai resiko. Faktor peluang lebih tinggi dibandingkan nilai pada yang ada dapat dicapai.

Dari tabel matriks IFAS dan EFAS diatas maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Jumlah dari hasil perkalian bobot (B) x rating (R) pada kekuatan dan kelemahan diselisihkan untuk mendapatkan titik X.

- Kekuatan : 3,34
- Kelemahan : 0,26
- Titik X : 3,34 – 0,26
- X : 2,08

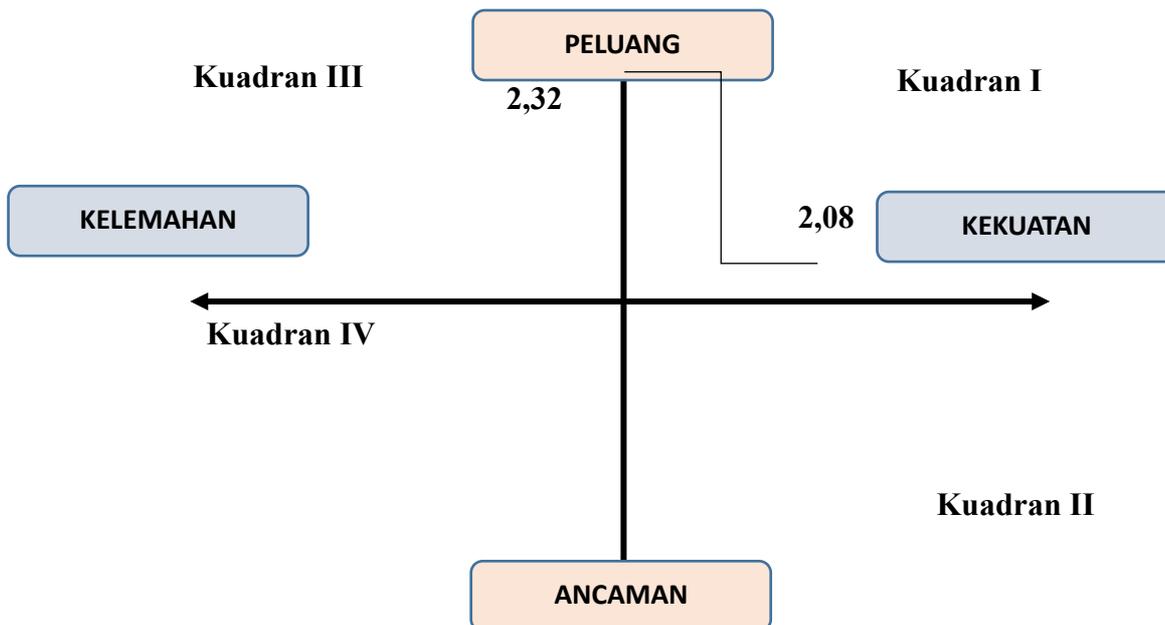
Berdasarkan hasil analisis IFAS disimpulkan bahwa peluang yang dihadapi oleh CV Putri Raja memiliki kekuatan yang lebih dominan daripada kelemahan yang dimiliki. Berdasarkan perhitungan diatas skor kekuatan yang dimiliki adalah 3,34. sedangkan skor kelemahan yang dimiliki adalah 0,26

2. Jumlah dari hasil perkalian bobot (B) x rating (R) pada peluang dan ancaman diselisihkan untuk mendapatkan titik Y

- Peluang : 2,74
- Ancaman : 0,42
- Titik Y : 2,74 – 0,42
- Y : 2,32

Berdasarkan hasil analisis EFAS disimpulkan bahwa ancaman yang dihadapi oleh CV Putri Raja lebih besar daripada peluang yang harus dihadapi. Berdasarkan perhitungan di atas skor peluang yang harus dihadapi sebesar 2,74 sedangkan skor ancaman yang harus dihadapi adalah sebesar 0,42.

3. Dari hasil perhitungan diatas maka di ketahui titik koordinatnya terletak pada (2,08 : 2,32). Hasil koordinat tersebut disajikan pada diagram matrik SWOT untuk mengetahui posisi perusahaan maka di dapatkan diagram seperti dibawah ini yang artinya kekuatan lebih besar dari ancaman dengan menggunakan kondisi kekuatan untuk mengatasi ancaman yang ada, maka segala ancaman akan teratasi. Setelah mengetahui hal tersebut disusunlah *matriks grand strategy* seperti yang ada di gambar berikut ini:



**Gambar Matrik Grand Strategy**

Dari hasil analisis faktor kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman pada Gambar diatas perusahaan CV Putri Raja terletak pada koordinat (2,08 : 2,32) atau berada pada posisi kuadran I. Perusahaan yang berada pada kuadran I yang berarti memiliki posisi kompetitif yang kuat. Strategi yang sesuai untuk perusahaan yang berada pada kuadran I atau kondisi perumbuhan yaitu strategi SO (*strenght* dan *opportunities*). Strategi ini menunjukkan situasi yang sangat menguntungkan bagi CV Putri Raja.

Kuadran I (satu) menunjukkan bahwa usaha CV Putri Raja dalam kondisi yang menguntungkan dan memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Pengusaha harus melakukan strategi dengan pemikiran yang logis tentang hal-hal prioritas dalam jangka panjang maupun pendek untuk dijadikan acuan menentukan langkah atau tindakan yang akan dilakukan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan rumusan masalah dan analisa pembahasan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa dalam penetapan strategi pengembangan CV Putri Raja dengan pendekatan analisa SWOT yaitu :

1. Dari hasil analisis faktor kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman pada perusahaan CV Putri Raja terletak pada koordinat (2,08 : 2,32) atau berada pada posisi kuadran I. Perusahaan yang berada pada kuadran I yang berarti memiliki posisi kompetitif yang kuat. Strategi yang sesuai untuk perusahaan yang berada pada kuadran I atau kondisi perumbuhan yaitu strategi SO (strenght dan opportunities). Strategi ini menunjukkan situasi yang sangat menguntungkan bagi CV Putri Raja. Kuadran I (satu) menunjukkan bahwa usaha CV Putri Raja dalam kondisi yang menguntungkan dan memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Pengusaha harus melakukan strategi dengan pemikiran yang logis tentang hal-hal prioritas dalam jangka panjang maupun pendek untuk dijadikan acuan menentukan langkah atau tindakan yang akan dilakukan.
2. Strategi pengembangan yang dapat diadopsi oleh CV Putri Raja adalah meningkatkan kualitas pelayanan dan menjaga stabilitas ketersediaan stock, memanfaatkan peluang masifnya pembangunan di Jawa Timur serta membuka akses jaringan pasar ke para kontraktor sebagai mitra bisnis, perbaikan manajemen pengelolaan dan peningkatan kualitas sdm melalui pelatihan, memanfaatkan media sosial untuk branding dan memasifkan promosi, menjaga stabilitas harga dan kualitas sirtu serta pelayanan pengiriman, konsisten menerapkan K3 industri dalam setiap proses produksi, penambahan teknisi dumtruck & uji kir secara berkala untuk meminimalisir kendala armada dalam layanan pengiriman

## SARAN

Berdasar pada kesimpulan diatas, maka dapat penulis rekomendasikan sebagai berikut:

### A. Bagi CV Putri Raja

CV Putri Raja perlu dengan konsisten mempertahankan kualitas layanan ke konsumen dan memperbaiki sistem manajemen pengiriman yang terkadang masih menjadi hambatan CV tersebut untuk mampu bersaing dengan kompetitornya. Untuk saran strategi yang harusnya diterapkan adalah strategi S-O dan W-O.

### B. Bagi Peneliti Berikutnya

Disarankan agar mengembangkan penelitiannya yang lebih luas dan mendalam utamanya ketika mengkaji penetapan strategi dengan analisa SWOT mampu menjabarkan posisi organisasi pada kuadran SWOT untuk lebih mudah menentukan strategi yang tepat sesuai dengan kondisi perusahaan yang diteliti.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, D., Cahyono, S., Tafrizi, T., Evianasari, A., & Nurminingsih, N. (2021). Membuat Bussines Model Canvas (Bmc) Untuk Start Up Di Kelurahan Bambu Apus Jakarta Timur. *Jurnal Pelayanan Dan Pengabdian Masyarakat (Pamas)*, 5(1), 60–66. <https://doi.org/10.52643/pamas.v5i1.1275>
- Astuti, M. (2020). *Pengantar Manajemen Pemasaran*. Penerbit Deepublish.
- Davitra, H. (2017). Prospek Pengembangan Industri Pasar Galian Golongan C ( Pasir dan Batu Kerikil) di Kabupaten Kampar (Studi Kasus Desa Pulau Permai Kecamatan Tambang). *Jom Fekon*, 4(1), 66–78. <https://bit.ly/3zTWtvd>
- Kesumah, I. T., & Isniarno, N. F. (n.d.). *Perancangan dan Pentahapan Penambangan Sirtu di PT Purwa Alam Sari Desa Cikeusik , Kecamatan Cidahu Kabupaten Kuningan Provinsi Jawa Barat*. 417–422.
- Muslim, I., Pusakaningwati, A., & Misbah, A. (2016). Analisis Kelayakan Usaha Penggilingan Batu 2016. *Journal Knowledge Industrial Engineering (JKIE)*, 3(2), 1–16.
- Nanlohy, F., & Horman, J. R. (2019). Analisis Break Even Point Penambangan Sirtu PT. Klawafun Alam Lestari Papua Barat. *JFRES: Journal of Fiscal and Regional Economy Studies*, 2(2), 76–83. <https://doi.org/10.36883/jfres.v2i2.34>
- Nugroho, T. P. (2018). *Business Model Canvas: Kerangka Kerja untuk Merancang Strategi Bisnis Inovatif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Osterwalder. (2019). *Bussiness Model Invitation; An interview whit Osterwalder*.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation* (diterjemahkan oleh Adriana Cahya Widjaja). Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

- PERNANDO, Y. (2013). *ANALISIS KELAYAKAN USAHA GALIAN C (PENAMBANGAN PASIR DAN BATU) DI DESA SIBERAKUNKECAMATAN BENA KABUPATEN KUANTAN SINGINGI*.
- Prawirosentono, S. (2014). *Manajemen Strategi: Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rangkuti, F. (2017). *Manajemen Strategi: Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ribamar, D. (2022). *Maintenance 4.0: A Literature Review and SWOT Analysis*.
- Sumarlin, M., Ekaputri, R. A., & Rusdi, M. (2023). Analisis Usaha Kuari (Penambangan Galian C) di Kabupaten Bengkulu Tengah. *Jurnal Ekonomi-Qu*, 13(1), 81. <https://doi.org/10.35448/jequ.v13i1.20533>
- Suseno, T. (2016). Analisis SWOT pengembangan usaha pengolahan pasir zirkon. *Jurnal Teknologi Mineral Dan Batubara*, 12(2), 137–148. <https://doi.org/10.30556/jtmb.vol12.no02.2016.97>
- Swara, L., Adhania, O., & Lumajang, U. (n.d.). *Pengelolaan pertambangan di desa bago kecamatan pasirian kabupaten lumajang*. 1–20.
- Viviana, V., & Victor, V. (2022). SWOT Analysis as a Determinant of Marketing Strategy Case. *Almana : Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 6(1), 87–94. <https://doi.org/10.36555/almana.v6i1.1751>