

**TUGAS AKHIR**

**ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN STRATEGI  
BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN PAJAK AAH CONSULTING**



**I KOMANG SUDIARTA**

**NIM: 2115613102**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI**

**JURUSAN AKUNTANSI**

**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**DENPASAR**

**2024**

**TUGAS AKHIR**

**ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN STRATEGI  
BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN PAJAK AAH CONSULTING**



**I KOMANG SUDIARTA**

**NIM: 2115613102**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI**

**JURUSAN AKUNTANSI**

**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**DENPASAR**

**2024**

## SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : I Komang Sudiarta

NIM : 2115613102

Program Studi : Diploma III Akuntansi

Menyatakan bahwa sesungguhnya Tugas Akhir:

Judul : Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Bersaing  
Pada Kantor Konsultan Pajak AAH Consulting

Pembimbing : 1. Wayan Eny Mariani, S.M.B., M.Si  
2. Ketut Nurhayanti, S.Pd.H., M.Pd.H

Tanggal Uji :

Tugas Akhir yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat atau sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar ahli madya dari perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Denpasar, 2024



I Komang Sudiarta

NIM 2115613102

**ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN STRATEGI  
BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN PAJAK AAH CONSULTING**

I Komang Sudiarta

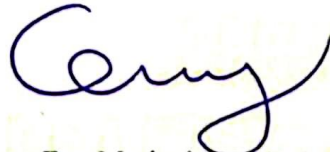
2115613102

Tugas Akhir Ini Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat  
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Diploma III  
Pada Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

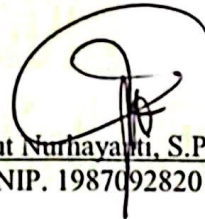
Disetujui Program Studi Diploma III Akuntansi:

Pembimbing I

Pembimbing II



Wayan Eny Mariani, S.M.B., M.Si  
NIP. 199103172020122002



Ketut Nurhayati, S.Pd.H., M.Pd.H  
NIP. 198709282015042003

**Disahkan Oleh:**

**Jurusan Akuntansi**

**Ketua**



I Made Bagiada, SE., M.Si, Ak  
NIP. 197512312005011003

**ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN STRATEGI  
BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN PAJAK AAH CONSULTING**

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Ujian Pada:

Tanggal 19 Agustus 2024

PANITIA PENGUJI

KETUA:



**(Wawan Env Mariani, S.M.B., M.Si)**  
**NIP. 199103172020122002**



ANGGOTA:



**1. (I Made Marsa Arsana, SE., M.M.A.)**  
**NIP. 196210181990031003**



**2. (Luh Mei Wahyuni, SE., M.M.A.)**  
**NIP. 196405011990032001**

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan Rahmat-Nya penyusunan proposal pengajuan tugas akhir yang berjudul “ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN STRATEGI BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN PAJAK AAH CONSULTING” selesai tepat pada waktunya. Proposal ini di susun dengan tujuan untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk lulus di bidang diploma III jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

Penyusunan tugas akhir ini tentunya tidak lepas dari adanya bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, diucapkan terima kasih sebesar besarnya kepada:

- 1 Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom., selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan menuntut pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
- 2 Bapak I Made Bagiada, S.E., M.Si., Ak., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan motivasi serta arahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
- 3 Ibu Ni Nengah Lasmini, S.S.T.Ak., M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi yang telah memberikan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
- 4 Ibu Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, S.E., M.Agb., Ak., selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi dan selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, masukan dan arahan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

5 Ibu Wayan Eny Mariani, S.M.B., M.Si., selaku pembimbing I dan Ibu Ketut Nurhayanti, S.Pd.H., M.Pd.H selaku pembimbing II yang telah memberikan waktu, pengarahan, bimbingan, motivasi dan semangat dalam penyusunan tugas akhir ini sehingga dapat selesai tepat waktu.

6 Seluruh dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan ilmu selama menjadi mahasiswa di Politeknik Negeri Bali.

Penyusunan tugas akhir ini tentunya masih jauh dari kata sempurna mengingat keterbatasan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, diharapkan adanya kritik dan saran yang bersifat membangun guna memperbaiki tugas akhir ini menjadi lebih baik. Akhir kata diucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam penyelesaian tugas akhir ini

Denpasar, 2024

JURUSAN AKUNT  
POLITEKNIK NEG

I Komang Sudiarta  
NIM 2115613102

# **ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN STRATEGI BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN PAJAK AAH CONSULTING**

**I Komang Sudiarta**

(Jurusan Akuntansi Program Studi Diploma III Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) sebagai dasar dalam merumuskan strategi bersaing bagi Kantor Konsultan Pajak AAH Consulting. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT yang didukung oleh pendekatan SAP (Strategic Advantage Profile) dan ETOP (Environmental Threat and Opportunity Profile). Data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarakan kepada responden yang relevan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kantor Konsultan Pajak AAH Consulting berada dalam posisi persaingan yang kuat, dengan kekuatan utama berupa kemampuan membangun kepercayaan klien, banyaknya relasi bisnis, serta kesesuaian jasa pajak dengan peraturan yang berlaku. Kelemahan utama perusahaan adalah keterbatasan lahan parkir dan kurangnya kegiatan di luar perusahaan. Berdasarkan analisis ETOP, perusahaan berada dalam posisi usaha dewasa, dengan risiko gagal dan peluang sukses yang rendah. Peluang terbesar perusahaan adalah pengenalan jasa melalui media sosial, sedangkan ancaman terbesar adalah adanya pesaing tanpa lisensi dan kesiapan klien dalam membayar fee. Dari hasil analisis SWOT, disarankan agar perusahaan menerapkan strategi SO (Strength-Opportunity) dengan memanfaatkan kekuatan yang ada untuk merebut peluang, seperti memperkuat pengenalan jasa melalui media sosial, meningkatkan kompetensi internal melalui pelatihan, dan memperluas jaringan melalui relasi bisnis. Strategi ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan mendukung pertumbuhan bisnis Kantor Konsultan Pajak AAH Consulting.

Kata kunci: analisis SWOT, analisis SAP, analisis ETOP, strategi



**SWOT ANALYSIS AS A BASIS FOR FORMULATING COMPETITIVE  
STRATEGIES AT AAH TAX CONSULTANT OFFICE**

**I Komang Sudiarta**

(Jurusan Akuntansi Program Studi Diploma III Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

**ABSTRACT**

*This study aims to analyze strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) as the basis for formulating competitive strategies for the AAH Consulting Tax Consultant Office. The method used in this research is SWOT analysis, supported by the SAP (Strategic Advantage Profile) and ETOP (Environmental Threat and Opportunity Profile) approaches. Data were collected through questionnaires distributed to relevant respondents. The results show that the AAH Consulting Tax Consultant Office is in a strong competitive position, with key strengths including the ability to build client trust, a wide network of business relations, and the compliance of tax services with applicable regulations. The main weaknesses of the company are limited parking space and the lack of external activities. Based on the ETOP analysis, the company is in a mature business position, with low risk of failure and low opportunity for success. The company's greatest opportunity is the introduction of services through social media, while the biggest threats are the presence of unlicensed competitors and the clients' readiness to pay fees. The SWOT analysis suggests that the company should implement a SO (Strength-Opportunity) strategy by leveraging its strengths to seize opportunities, such as enhancing service promotion through social media, improving internal competencies through training, and expanding its network through business relations. This strategy is expected to increase competitiveness and support the business growth of AAH Consulting Tax Consultant Office.*

*Keywords: SWOT analysis, SAP analysis, ETOP analysis, strategy*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN SAMPUL DALAM</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI</b> .....	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	<b>8</b>
2.1 Penelitian Terdahulu.....	8
2.2 Kerangka Pikir Penelitian.....	10
2.3 Kajian Teori.....	12
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>21</b>
3.1 Lokasi dan Objek Penelitian.....	21

3.2	Jenis Data, Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data .....	21
3.3	Teknik Analisis Data .....	25
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>36</b>
4.1	Data dan Hasil Pengolahan Data .....	36
4.2	Hasil Analisis dan Pembahasan.....	45
4.3	Interpretasi Hasil Penelitian .....	56
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>60</b>
5.1	Simpulan.....	60
5.2	Saran.....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>62</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>64</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Posisi Persaingan dengan Analisis SAP.....	27
Tabel 3.2 Matrik SWOT .....	34
Tabel 4. 1 Hasil Uji Validitas.....	41
Tabel 4. 2 Hasil Uji Reliabilitas.....	42
Tabel 4. 5 Hasil Matrik SWOT.....	43
Tabel 4. 3 Hasil Analisis SAP.....	45
Tabel 4. 4 Hasil Analisis ETOP.....	46
Tabel 4. 6 Posisi Persaingan dengan Analisis SAP.....	48



JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Diagram Penurunan Klien.....	5
Gambar 2. 1 Kerangka Pikir Penelitian.....	10
Gambar 3. 1 Matrik ETOP.....	30
Gambar 3. 2 Diagram Analisis SWOT .....	32
Gambar 4. 1 Hasil Matrik Etop.....	51
Gambar 4. 2 Hasil Diagram Analisis SWOT .....	52



JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian Analisis SWOT .....	65
Lampiran 2 Hasil Uji Validasi .....	69
Lampiran 3 Hasil Uji Reliabilitas .....	70
Lampiran 4 Hasil Rekapitulasi Kuesioner Analisis SAP .....	71
Lampiran 5 Hasil Rekapitulasi Kuesioner Analisis ETOP .....	72
Lampiran 6 Contoh Perhitungan Bobot .....	73
Lampiran 7 Contoh Perhitungan Rating .....	74



JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perusahaan pasti menginginkan usahanya dapat bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat. Selain itu, pada umumnya, tujuan utama perusahaan tentu mencari keuntungan, profit, atau laba. Agar dapat bertahan pada kerasnya dunia industri bisnis dan melihat banyaknya jumlah pesaing, mengharuskan para pelaku pasar harus mampu melakukan langkah-langkah inovasi dan kreatif, juga mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman. Untuk bisa mencapai tujuan dan kelangsungan hidup perusahaan, maka perusahaan membutuhkan suatu strategi.

Pentingnya penyusunan strategi yang tepat terlihat dari kemampuan perusahaan untuk selalu berada dalam posisi strategis dalam persaingan dan beradaptasi dengan lingkungan yang terus berubah. Analisis SWOT merupakan suatu metode yang memuat perencanaan strategis guna mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dapat diaplikasikan dalam suatu proyek atau spekulasi bisnis (Wijayanti, 2019). "Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan" Rangkuti (2017:3). Suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi bersaing dengan melakukan analisis SWOT, yaitu dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Strategi terhadap lingkungan eksternal dapat

ditetapkan dengan mengetahui apa saja yang menjadi ancaman (*threats*) dan apa saja yang menjadi peluang (*opportunities*) bagi perusahaan. Setelah mengetahui lingkungan eksternal yang dihadapi oleh perusahaan, analisis lingkungan internal perlu dilakukan guna mengetahui kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) perusahaan tersebut. Dengan demikian, perusahaan mampu beradaptasi untuk tetap berkembang dan mencapai tujuannya.

Selain itu, perusahaan juga dapat memenangkan persaingan seiring bertambahnya jumlah pesaing. Menurut Putriani (2017), Analisis SWOT terdiri dari dua variabel yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal dianalisis menggunakan analisis SAP (*Strategic Advantage Profile*), sedangkan faktor eksternal dianalisis menggunakan analisis ETOP (*Environment Threat and Opportunity Profile*). Analisis SAP merupakan teknik untuk membandingkan faktor kunci sukses pada perusahaan yang dimasuki, dan atas dasar itu kemudian diterjemahkan ke dalam manajemen perusahaan. Sementara itu, Analisis ETOP membahas profil ancaman dan peluang yang berasal dari lingkungan luar perusahaan. Analisis ETOP berupaya untuk menggambarkan lingkungan bisnis yang dimasuki perusahaan dengan melihat seberapa menariknya industri, dinyatakan dalam derajat peluang (dalam matriks EOE), dan seberapa besar derajat ancaman (dalam matriks ETE) yang muncul.



Analisis EOE (*Environmental Opportunity Element*) menggambarkan kondisi yang memungkinkan perusahaan untuk berhasil dengan mengembangkan diri dalam industri dan memanfaatkan peluang lingkungan yang menarik. Sementara Analisis ETE (*Environmental Threat Element*) menggambarkan kondisi yang memungkinkan perusahaan untuk berhasil dalam menghadapi ancaman lingkungan industri dengan cara yang dapat diantisipasi menggunakan kekuatan internal yang dimiliki (Hartanto, 2018). Nurjannah (2020) dalam penelitiannya pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru menunjukkan bahwa analisis SWOT dapat meningkatkan daya saing perusahaan tersebut dengan menggunakan strategi pertumbuhan (*Growth Strategy*) untuk mencapai pertumbuhan baik dalam penjualan asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya. Hal ini dapat dicapai dengan cara menurunkan harga, mengembangkan produk baru, menambah kualitas produk atau jasa, atau meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas.

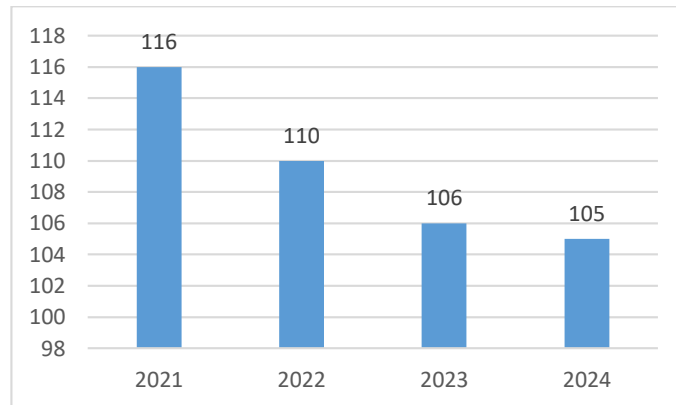
Berdasarkan analisis, Eddy Jaya Photo memiliki kekuatan berupa nama baik, jaringan pelanggan luas, variasi layanan, kualitas pelayanan maksimal, karyawan terampil, kepercayaan pelanggan, kualitas produk, dan insentif karyawan, dengan kelemahan pada sarana dan prasarana, strategi promosi, kurangnya SDM, lokasi kurang strategis, dan penggunaan jasa editing eksternal, menunjukkan skor IFAS 4,16. Peluang yang ada termasuk perkembangan teknologi, kebutuhan masyarakat, persepsi positif pelanggan, keikutsertaan dalam organisasi PAPVOS, penawaran lebih

lengkap, dan kerjasama dengan penyelenggara event, dihadapkan pada ancaman dari fotografer muda, persaingan usaha sejenis, perubahan selera konsumen, kredibilitas pesaing, serta kemudahan mempelajari fotografi, dengan skor EFAS 4,12. Eddy Jaya Photo menggunakan strategi SO dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang untuk mencapai keunggulan bersaing melalui peningkatan kualitas pelayanan dan perluasan target pasar melalui promosi media (Rahayu,2016). Salah satu usaha jasa yang harus memperhitungkan strategi bersaing berdasarkan analisis SWOT adalah Kantor Konsultan Pajak. Pajak merupakan salah satu sektor yang ikut berkontribusi besar bagi penerimaan negara selain usaha milik negara atau bidang lainnya yang termasuk dalam penerimaan negara bukan pajak. Kanwil direktorat jenderal pajak (DJP) untuk wilayah provinsi Bali mencatat penerimaan pajak pribadi dan badan per Januari 2023 sebesar Rp929,62 miliar atau tumbuh 48,70 persen dari Januari tahun sebelumnya yang hanya 35,28 persen (Saputra, 2023).

Kantor Konsultan Pajak (KKP) AAH Consulting, yang berlokasi di Jalan Beringin No. 117, Banjar Tuka, Desa Dalung, Kecamatan Kuta Utara, Kabupaten Badung, Bali, merupakan salah satu KKP yang terdaftar resmi di Ikatan Konsultan Pajak Indonesia (IKPI). Meskipun demikian, AAH Consulting mengalami penurunan jumlah klien setiap tahunnya sejak tahun 2021 hingga 2024 akibat persaingan yang ketat dalam bidang jasa konsultan pajak di Bali, yang menyebabkan sebagian klien beralih ke konsultan pajak

tanpa lisensi dengan *fee* yang lebih kecil. Berikut data penurunan klien AAH Consulting dari tahun 2021-2024.

**Gambar 1. 1**  
**Diagram Penurunan Klien**



Sumber : AAH Konsultan Pajak

Karena banyaknya pesaing dalam bidang jasa konsultan pajak, hal ini akan menjadi hambatan yang cukup serius pada perkembangan AAH Consulting dan juga dilihat dari tempat parkir perusahaan yang cukup kecil sehingga tidak dapat menampung kendaraan klien yang ingin berkunjung merupakan salah satu kelemahan perusahaan. Oleh karena itu, Kantor Konsultan Pajak AAH Consulting harus mengetahui posisi perusahaan dan merumuskan strategi agar dapat memenangkan persaingan. Jika memungkinkan, perusahaan dapat menjadi pemimpin pasar dengan menjalankan seluruh operasinya secara efektif dan efisien.

Menurut Porter (1992:1) "Strategi bersaing merupakan upaya mencari posisi bersaing yang menguntungkan dalam suatu industri, arena fundamental tempat persaingan berlangsung". Strategi ini dapat menentukan bagaimana suatu perusahaan dapat berkembang dan bersaing

dengan perusahaan lain di era global seperti saat ini, mengingat semakin banyaknya perusahaan – perusahaan jasa konsultan pajak di Bali dengan berbagai keunggulan dan strategi yang handal.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Latar belakang masalah di atas menghasilkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada Kantor Konsultan Pajak AAH Consulting dengan menggunakan analisis pendekatan SWOT?
2. Bagaimana strategi bersaing yang dapat diimplementasikan pada Kantor Konsultan Pajak AAH Consulting dengan menggunakan analisis SWOT?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Rumusan masalah tersebut menghasilkan tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada Kantor Konsultan Pajak AAH Consulting dengan menggunakan analisis pendekatan SWOT.
2. Untuk menentukan strategi bersaing yang dapat diimplementasikan pada Kantor Konsultan Pajak AAH Consulting dengan menggunakan analisis SWOT.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan secara lebih mendalam dalam bidang manajemen strategi, khususnya analisis SWOT.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi Kantor Konsultan Pajak AAH Consulting, membantu kelancaran usaha, serta mendukung perusahaan dalam evaluasi posisi dan perumusan strategi bersaing untuk memenangkan persaingan bisnis.

3. Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini diharapkan dapat menambah koleksi hasil penelitian di Politeknik Negeri Bali dan menjadi referensi bagi siapa saja yang ingin menggunakan atau meneliti dengan analisis SWOT di masa mendatang.

JURISAN ANONTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab IV, maka didapatkan simpulan bahwa perumusan posisi perusahaan dan strategi bersaing Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya sebagai berikut.

1. Posisi Kantor Konsultan Pajak AAH berdasarkan pendekatan analisis SWOT dapat dilihat dari analisis SAP (*Strategic Advantage Profile*) yang menunjukkan perusahaan berada pada posisi persaingan kuat (*strong*) Pada posisi ini yang menjadi kekuatan tertinggi perusahaan adalah perusahaan komunikasi internal, komunikasi perusahaan dengan klien, SDM perusahaan yang kompeten dan profesional, kesesuaian jasa pajak dengan peraturan yang berlaku, mampu membangun kepercayaan klien dan yang menjadi kelemahan tertinggi adalah keterbatasan lahan parkir dan tidak adanya kegiatan di luar perusahaan. Jika dilihat dari analisis ETOP (*Environment Threat and Opportunity Profile*), untuk analisis EOE (*Environmental Opportunities Elements*) dan ETE (*Environmental Threats Elements*) perusahaan berada pada posisi usaha dewasa memiliki resiko gagal dan peluang sukses yang sama-sama rendah. Adapun peluang tertinggi perusahaan yaitu pengenalan usaha jasa layanan pajak melalui berbagai media sosial, mengadakan seminar perpajakan dan untuk ancaman tertinggi yaitu pesaing tanpa lisensi dan kesiapan klien dalam membayar *fee* pajak.

2. Berdasarkan dari hasil analisis SAP dan ETOP, menunjukkan bahwa perusahaan berada pada kuadran 1 dan strategi yang harus diterapkan yaitu strategi SO. Adapun Strategi SO yang dapat dilakukan perusahaan yaitu memperkuat pengenalan jasa pajak melalui beragam media sosial dengan memanfaatkan kompetensi SDM dan komunikasi yang baik, menyelenggarakan pelatihan dan workshop internal untuk memperdalam pengetahuan staf terkait regulasi terbaru, menggunakan relasi bisnis untuk memperluas jaringan dan meningkatkan kepercayaan terhadap jasa pajak yang ditawarkan, memanfaatkan pengalaman kerja karyawan untuk memperkuat reputasi perusahaan di masyarakat dan klien melalui layanan yang berkualitas dan rekomendasi positif.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, adapun beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Kantor Konsultan Pajak AAH yaitu perusahaan disarankan untuk memanfaatkan berbagai platform media sosial guna memperluas pengenalan jasa pajak yang lebih baik, meningkatkan kompetensi SDM melalui pelatihan regulasi terbaru, serta menggunakan relasi bisnis yang ada untuk memperluas jaringan dan memperkuat reputasi. Pengalaman kerja karyawan yang tinggi juga harus dioptimalkan untuk memberikan layanan berkualitas dan mendapatkan rekomendasi positif dari klien, sehingga dapat mempertahankan dan memperluas basis klien perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiningrum, L., Yunanda, F., Angelita, T., Mulyaningsih, S., & Puspa, T. (2022). Analisis Strategi Bisnis Kedai Kopi Coffee Latar. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, 2(2), 391-404.
- Febrianti, D., Rahmadani, L., Ramadhani, S., Hidayah, S. A. L., & Sari, D. P. P. (2021). Analisis Strategi Bisnis Roti Pada Nadhira Napoleon Pekanbaru. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(2), 3593-3599.
- Hartanto, A. B. (2018). Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran (Studi Kasus: Pada Perusahaan Trading PT. PTG). *Ratih: Jurnal Rekayasa Teknologi Industri Hijau*, 1(2), 7.
- Hartanto, A. B., & Kholil, M. (2018). Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran. *JTI-UNUGHA (Jurnal Teknologi Industri-UNUGHA)*, 1(2).
- Indriyani, E., Harini, C., & Fathoni, A. (2018). Analisis swot sebagai dasar penentu strategi bersaing Pt. Paragon Technology and Innovation (Wardah Kosmetik). *Journal of Management*, 4(4).
- Johar, R., & Hanum, L. (2021). *Strategi Belajar Mengajar: Untuk Menjadi Guru yang Profesional*. Syiah Kuala University Press.
- Kusbandono, D. (2019). Analisis Swot Sebagai Upaya Pengembangan Dan Penguatan Strategi Bisnis (Study Kasus Pada Ud. Gudang Budi, Kec. Lamongan). *JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, 4(2), 921-932.
- Lestari, R., & Hertati, L. (2020). Bagaimana pengaruh strategi bisnis, kekuatan produk terhadap kualitas sistem informasi akuntansi manajemen: studi kasus pada usaha kecil dan menengah di Indonesia. *Kajian Akuntansi*, 21(1), 01-16.
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97-112.
- Porter, M. E. (1985). *Keunggulan bersaing: menciptakan dan mempertahankan kinerja unggul*. Penerbit Erlangga.
- Rahayu, D. T., & Retnani, E. D. (2016). Penerapan analisis SWOT dalam perumusan strategi bersaing pada Eddy Jaya Photo. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 5(2).



- Rangkuti, F. (2015). Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis. *Language*, 13(246p), 23cm.
- Rahmawati, S. (2019). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah*, 1(2), 90-117.
- Retnowati, T., & Fernando, D. (2020). Dampak Terhadap Konsumen Dari Persaingan Bisnis Tidak Sehat Para Pelaku Usaha Sepeda Motor. *Jurnal Hukum Bisnis*, 4(1), 289-311.
- Saputra, F. A., Kusniawati, A., & Kader, M. A. (2023). Analisis SWOT untuk strategi pengembangan UKM di wisata kuliner kota Tasikmalaya (studi pada mambo kuliner nite). *Business Management and Entrepreneurship Journal*, 3(2), 101-113.
- Saragih, Y. M., Siagian, W. I. W. B., Halim, F., & Salsabila, Z. (2019). Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Sumber Daya Manusia. *Jurnal Media Informatika Budidarma*, 3(4), 400-404.
- Wijayati, H. (2019). *Panduan Analisis SWOT untuk Kesuksesan Bisnis: Jangan Buat Strategi Bisnis Sebelum Baca Buku Ini*. Anak Hebat Indonesia.