

TUGAS AKHIR

**ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN
STRATEGI BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN
PAJAK IB SUADMAYA**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**NI MADE RIZKY RAHMA CAHYANI
NIM. 1915613038**

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2022**

TUGAS AKHIR

**ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN
STRATEGI BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN
PAJAK IB SUADMAYA**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**NI MADE RIZKY RAHMA CAHYANI
NIM. 1915613038**

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2022**

ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ni Made Rizky Rahma Cahyani

NIM : 1915613038

Program Studi : D3 Akuntansi

Menyatakan bahwa sesungguhnya Tugas Akhir:

Judul : Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Bersaing
pada Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya

Pembimbing : 1. I Made Sudana, SE., M. Si
2. Ni Made Ayu Dwijayanti, SE. Ak., M. Si

Tanggal Uji : 10 Agustus 2022

Tugas Akhir yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saluran 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.

Badung, 31 Juli 2022



Ni Made Rizky Rahma Cahyani

**ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN
STRATEGI BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN
PAJAK IB SUADMAYA**

Ni Made Rizky Rahma Cahyani

NIM. 1915613038

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



I Made Sudana, SE., M. Si

NIP. 196112281990031001

Pembimbing II



Ni Made Ayu Dwijayanti, SE. Ak., M. Si

NIP. 197902242006042002

Disahkan Oleh:

Jurusan Akuntansi

Ketua



I Made Sudana, SE., M. Si

NIP. 196112281990031001

**ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN
STRATEGI BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN
PAJAK IB SUADMAYA**

Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Ujian pada:

Tanggal 10 bulan Agustus tahun 2022

PANITIA PENGUJI

KETUA



I Made Sudana, SE., M. Si
NIP. 196112281990031001

ANGGOTA



1. Made Dana Saputra, SE., M. Ak
NIP. 197603242009121001



2. Drs. I Made Sarjana., M. Agb
NIP. 195912311989101001

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur bagi Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat-Nya, pada akhirnya tugas akhir yang peneliti susun yang berjudul “Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Bersaing pada Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya” ini, telah terselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Penulisan tugas akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Ahli Madya Akuntansi pada jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali.

Penyelesaian tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu melalui kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah turut secara langsung maupun tidak langsung membantu peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir ini, yaitu:

1. Bapak I Nyoman Abdi, SE., M.e.Com, selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang sudah memberikan kesempatan menuntut pendidikan dan menyediakan fasilitas selama berlangsungnya proses perkuliahan di Politeknik Negeri Bali;
2. Bapak I Made Sudana, SE., M. Si, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan dan petunjuk dalam menyelesaikan studi di Politeknik Negeri Bali;
3. Ibu Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, SE, M.Agb, Ak, selaku Ketua Program Studi Diploma Tiga (D3) Akuntansi Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang selalu memberikan semangat dan pengarahan kepada peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir;
4. Bapak I Made Sudana, SE., M. Si., selaku Dosen Pembimbing I dan Ni Made Ayu Dwijayanti, SE. Ak., M. Si., selaku Dosen Pembimbing II yang senantiasa

telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan bimbingan, serta arahan kepada peneliti dalam proses penyusunan tugas akhir ini dengan sangat baik;

5. Pihak dari Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya yaitu Bapak Ida Bagus Suadmaya, SE., BKP selaku CEO (founder) perusahaan yang telah mengizinkan peneliti menggunakan perusahaan yang beliau pimpin sebagai lokasi penelitian dan seluruh staf perusahaan yang telah bersedia membantu memberikan informasi serta menyediakan data yang diperlukan peneliti, serta;
6. Keluarga, pasangan, dan teman-teman tercinta yang telah memberikan bantuan melalui dukungan baik secara moril maupun *financial* sehingga peneliti dapat menyusun dan menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.

Peneliti berharap untuk kedepannya tugas akhir ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi semua pihak yang berkepentingan, Karena keterbatasan pengetahuan maupun pengalaman, peneliti meyakini tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Akhir kata peneliti mengucapkan terima kasih.

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

Badung, 31 Juli 2022

Ni Made Rizky Rahma Cahyani

ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR PERUMUSAN STRATEGI BERSAING PADA KANTOR KONSULTAN PAJAK IB SUADMAYA

ABSTRAK

Ni Made Rizky Rahma Cahyani

Perusahaan memerlukan strategi dalam pengembangan kelangsungan usaha dan menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui posisi bersaing perusahaan dengan menganalisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal serta menentukan strategi bersaing yang tepat bagi perusahaan. Penelitian ini dilakukan di Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya. Adapun responden dalam penelitian ini berjumlah 12 orang yang merupakan karyawan dari Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya cabang Kota Denpasar. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT yaitu analisis SAP, analisis ETOP, diagram analisis SWOT, dan matrik SWOT. Berdasarkan hasil penelitian, analisis SAP perusahaan berada pada posisi persaingan unggul (dominant) dengan memperoleh nilai sebesar 4,46 dan untuk analisis ETOP perusahaan berada pada posisi usaha spekulatif dengan nilai analisis EOE sebesar 4,65 dan analisis ETE sebesar 4,05. Hasil diagram analisis SWOT menunjukkan perusahaan berada pada kuadran I (strategi agresif) yang artinya perusahaan memiliki kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebagai upaya mendorong kemajuan perusahaan. Maka untuk matrik SWOT Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya dapat menerapkan strategi SO, seperti: membuat kreasi dan inovasi promosi perusahaan dengan mengikuti perkembangan jaman pada media sosial, memberikan penghargaan atau hadiah sebagai bentuk rasa apresiasi kepada karyawan, mengatur program liburan karyawan, memastikan untuk selalu jujur, terbuka, dan bertanggungjawab dengan klien, berdiskusi secara baik dengan klien apabila terdapat perselisihan atau kesalahpahaman dan menjadi pendengar yang baik untuk keluhan klien, serta mendukung SDM apabila ingin melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

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

SWOT ANALYSIS AS THE BASIC OF STRATEGIC FOR FORMULA AT IB SUADMAYA'S TAX CONSULTANT OFFICE

ABSTRACT

Ni Made Rizky Rahma Cahyani

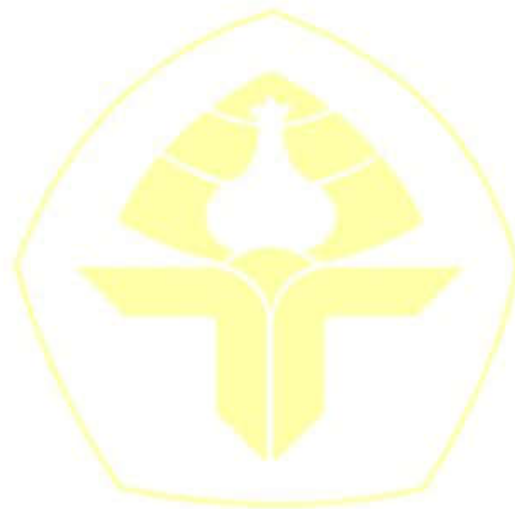
Companies need a strategy in developing business continuity and facing increasingly fierce business competition. This study aims to determine the company's competitive position by analyzing the internal and external environment and determining the right competitive strategy for the company. This research was conducted at the IB Suadmaya Tax Consultant Office. The respondents in this study amounted to 12 people who are employees of the Tax Consultant Office IB Suadmaya Denpasar City branch. The data analysis technique used is SWOT analysis, namely SAP analysis, ETOP analysis, SWOT analysis diagrams, and SWOT matrices. Based on the research results, the company's SAP analysis is in a dominant competitive position by obtaining a value of 4.46 and for ETOP analysis the company is in a speculative business position with an EOE value of 4.65 and an ETE of 4.05, the results of the SWOT analysis diagram shows the company is in quadrant I (aggressive strategy) which shows that the company has the power to take advantage of opportunities as an effort to encourage the company's progress. So in the SWOT matrix, the IB Suadmaya Tax Consultant Office can implement the SO strategy, create creative and innovative company promotions by following the times on social media, giving awards or gifts as a form of appreciation to employees, arranging employee vacation programs, ensuring to always be honest, open, and be responsible with clients, discuss well with clients if there are disputes or misunderstandings and be a good listener for client complaints, support Human Resources if you want to continue to a higher level of education.

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

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN SAMPUL DALAM	ii
HALAMAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH	iii
HALAMAN PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Penelitian Terdahulu	8
2.2 Kerangka Pikir Penelitian.....	10
2.3 Kajian Teori.....	13
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	22
3.1 Lokasi dan Objek Penelitian	22
3.2 Jenis Data, Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data.....	22
3.3 Teknik Analisis Data.....	25
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	35
4.2 Data dan Hasil Pengolahan Data	41

4.3 Hasil Analisis dan Pembahasan.....	48
4.4 Interpretasi Hasil Penelitian	61
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	63
5.1 Simpulan.....	63
5.2 Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA.....	65
DAFTAR LAMPIRAN	



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Daftar Konsultan Pajak di Kota Denpasar Tahun 2022.....	4
Tabel 3.1 Posisi Persaingan dengan Analisis SAP.....	27
Tabel 3.2 Matrik SWOT	33
Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas.....	46
Tabel 4.2 Hasil Uji Reliabilitas.....	47
Tabel 4.3 Hasil Analisis SAP.....	48
Tabel 4.4 Hasil Analisis ETOP.....	49
Tabel 4.5 Matrik SWOT	51
Tabel 4.6 Posisi Persaingan dengan Analisis SAP.....	54



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pikir Penelitian.....	10
Gambar 3.1 Matrik ETOP	30
Gambar 3.2 Diagram Analisis SWOT	31
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya.....	37
Gambar 4.2 Diagram Analisis SWOT KKP IB Suadmaya.....	50
Gambar 4.3 Matrik ETOP KKP IB Suadmaya	56



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Daftar pernyataan kuesioner Penelitian Analisis SAP dan ETOP
- Lampiran 2. Hasil Uji Validitas dan Uji Reliabilitas Analisis SWOT pada Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya
- Lampiran 3. Hasil Kuesioner Penelitian SAP dan ETOP untuk Setiap Responden
- Lampiran 4. Contoh Perhitungan Bobot
- Lampiran 5. Contoh Perhitungan Rating
- Lampiran 6. Hasil Rekapitulasi Kuesioner Penelitian Analisis SAP dan ETOP



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan globalisasi dan teknologi yang semakin maju menyebabkan persaingan didunia bisnis semakin ketat sehingga para pesaing berlomba untuk mendapatkan posisi pemimpin pasar. 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 jaman. Perusahaan yang dibangun oleh pelaku pasar harus didukung oleh kekuatan baik dari dalam maupun dari luar lingkungan perusahaan. Kekuatan faktor internal yaitu dengan cara membangun dan meningkatkan kualitas diri dapat menjadi pendorong laju perusahaan dalam memasuki persaingan pasar, serta harus diimbangi dengan kekuatan faktor eksternal dikarenakan lingkungan di luar kendali perusahaan dapat memberikan pengaruh untuk roda perjalanan perusahaan dan akan berdampak positif apabila dikelola dengan baik (Sulistiani, 2014).

Berdasarkan uraian tersebut, menunjukkan pentingnya suatu analisis dari perusahaan baik terhadap lingkungan internal maupun eksternalnya, disertai dengan penyusunan strategi yang tepat agar perusahaan selalu bisa berada dalam posisi strategis dalam persaingan dan mampu beradaptasi dengan lingkungan yang selalu mengalami perubahan. Analisis SWOT merupakan suatu metode yang memuat perencanaan strategis guna mengevaluasi

kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dapat diaplikasikan dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis (Wijayati, 2019). Menurut Putriani (2017), analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). 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*). Indriyani, Harini, dan Fathoni (2018) menyatakan bahwa analisis SAP merupakan suatu proses diagnosis untuk mengembangkan keunggulan bersaing dengan memperkecil kelemahan, atau mempertimbangkan kemungkinan, membatasi strategi mana saja yang harus diperbaiki, sedangkan berdasarkan pendekatan analisis ETOP, perusahaan dinilai dari dua variabel yaitu analisis EOE (*Environmental Opportunities Elements*) dimana perusahaan mengembangkan diri dalam industri dengan peluang lingkungan yang menarik, dan analisis ETE (*Environmental Threats Element*) dimana perusahaan akan berhasil bila ancaman lingkungan yang dihadapinya dapat diantisipasi dan diatasi oleh kekuatan-kekuatan internal.

Fauzi (2021) dalam penelitiannya pada Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dana Mentari Karanglewas menemukan bahwa strategi dalam komponen analisis SWOT berpengaruh terhadap perusahaan yaitu dapat meningkatkan penjualan, asset, dan profit dari BMT Dana Mentari Karanglewas. Mashuri dan

Nurjannah (2020) yang melakukan penelitian pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru juga menemukan bahwa strategi dalam komponen analisis SWOT memberikan pengaruh pada perusahaan yaitu membantu perusahaan mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, profit, maupun kombinasi dari ketiganya yang dapat dicapai dengan cara menurunkan harga, mengembangkan produk baru, atau meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan Azis, Praptono, dan Tripiawan (2017) mendapatkan hasil dimana strategi analisis SWOT tidak berpengaruh terhadap perkembangan Konveksi Fariz *Fashion*. Strategi yang digunakan harus ditingkatkan lagi dari segi promosi dan lebih inovatif dalam menciptakan produk barunya, dalam memenuhi kebutuhan pelanggan dan juga menjalin hubungan serta rasa kekeluargaan dengan para pelanggan.

Salah satu usaha jasa lainnya yang harus memperhitungkan analisis SWOT sebagai dasar perumusan strategi bersaing yaitu Kantor Konsultan Pajak. Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 111/PMK.03/2014 tentang Konsultan Pajak menyatakan bahwa:

“Konsultan Pajak adalah orang yang memberikan jasa konsultasi perpajakan kepada wajib pajak dalam rangka melaksanakan hak dan memenuhi kewajiban perpajakannya sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan.”

Dalam rangka efisiensi perusahaan, banyak perusahaan di Indonesia yang menggunakan jasa konsultan pajak. Adapun syarat menjadi konsultan pajak yaitu telah menjadi anggota pada salah satu asosiasi konsultan pajak yang telah terdaftar di Direktorat Jenderal Pajak dan memiliki sertifikat Konsultan

Pajak. Berikut beberapa daftar Konsultan Pajak di kota Denpasar tahun 2022 yang terdaftar pada Direktorat Jenderal Pajak dapat dilihat pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1 Daftar Konsultan Pajak di Kota Denpasar Tahun 2022

No	Nama Konsultan Pajak	Nama Kantor Konsultan Pajak
1	I Ketut Suastika	Tax Bind Consulting
2	I Komang Yastana	Yastana Consulting
3	I Ketut Redina	KKP I Ketut Redina, SE., SH., BKP. & Rekan
4	I Kadek Agus Ardika	LMATS Consulting
5	Ida Bagus Made Utama	IBU Consulting
6	I Kadek Sumadi	SWS Consulting
7	I Dewa Made Partika	Bakas Consulting
8	Ketut Alit Adi krisna	Chandra Consulting
9	I Gusti Ketut Wira Widiana	Satvika Consulting
10	Ida Bagus Suadmaya	IBS Consulting

Sumber: konsultan.pajak.go.id, 2022

Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya atau yang lebih dikenal dengan IBS Consulting didirikan oleh Ida Bagus Suadmaya, S.E., BKP dengan mendapatkan izin Sertifikat Brevet C nomor KEP 3439/IP.C/PJ/2017 pada tahun 2017. Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya memiliki 2 wilayah kantor, untuk wilayah Bali beralamat di Jalan Batur Sari Kebo Iwa Selatan Perumahan Taman Batur Sari Residence Blok B4 Denpasar dan untuk wilayah Lombok beralamat di Jalan Diponegoro Kompleks Pertokoan Bagirati No 5 Mataram. Seiring dengan beragam jasa yang ditawarkan, Kantor Konsultan Pajak ini, juga memiliki fleksibilitas yang tinggi sehingga membawa manfaat yang signifikan bagi klien.

Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya harus memiliki daya saing yang kuat untuk menangani persaingan yang sangat ketat. Dengan adanya banyak

pesaing, maka akan menjadi hambatan yang cukup serius pada perkembangan perusahaan. Analisis SWOT timbul secara langsung atau tidak langsung karena adanya persaingan dari perusahaan lain yang memproduksi barang atau menawarkan jasa sejenis dengan suatu perusahaan (Mudatsir, 2020). Hal ini membuat Kantor Konsultan Pajak Ida Bagus Suadmaya harus mengetahui posisi perusahaan dan menetapkan strategi bersaing yang tepat untuk meningkatkan daya saing atau paling tidak dapat bertahan hidup dipasar sasarannya. Persaingan yang semakin ketat oleh perusahaan tanpa lisensi mengakibatkan Kantor Konsultan Pajak ini membutuhkan antisipasi yang tepat dan akurat sehingga perusahaan dapat memenangkan persaingan, dan bahkan bila memungkinkan perusahaan dapat menjadi pemimpin pasar yaitu dengan cara perusahaan harus menjalankan semua operasinya secara efektif dan efisien. Berdasarkan latar belakang di atas, maka tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Bersaing pada Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka pokok masalah dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana posisi perusahaan Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya jika dianalisis menggunakan analisis SAP dan ETOP?
2. Bagaimana strategi bersaing pada Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya dengan menggunakan analisis SWOT?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, dapat disimpulkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui posisi perusahaan Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya jika dianalisis menggunakan analisis SAP dan ETOP.
2. Untuk menentukan strategi bersaing pada Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya 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. Penelitian ini dapat diterapkan dalam dunia kerja yaitu membantu dalam menganalisis posisi perusahaan dan strategi bersaing yang harus diterapkan suatu perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Dari hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran kepada Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya dan bahan pertimbangan sehingga membantu kelancaran kegiatan usaha jasa, serta membantu perusahaan melakukan evaluasi dalam merumuskan posisi perusahaan dan menentukan strategi bersaing guna memenangkan persaingan bisnis.

3. Bagi Politeknik Negeri Bali

Bagi Politeknik Negeri Bali, manfaat yang diperoleh yaitu menambah pembendaharaan hasil penelitian mahasiswa, serta sebagai bahan referensi dan bisa memberikan pengetahuan bagi siapa saja mengenai analisis SWOT, maupun bagi siapa saja yang ingin melakukan penelitian menggunakan analisis SWOT di masa yang akan datang.



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 IB Suadmaya berdasarkan pendekatan analisis SWOT dapat dilihat dari analisis SAP (*Strategic Advantage Profile*) yang menunjukkan nilai sebesar 4,46 yaitu perusahaan berada pada posisi persaingan unggul (dominant). Pada posisi ini yang menjadi kekuatan tertinggi perusahaan adalah perusahaan mampu membangun kepercayaan klien dan yang menjadi kelemahan tertinggi adalah sulit menemukan SDM baru pada kantor cabang Lombok. Jika dilihat dari analisis ETOP (*Environment Threat and Opportunity Profile*), untuk analisis EOE (*Environmental Opportunities Elements*) menunjukkan nilai sebesar 4,65 dan ETE (*Environmental Threats Elements*) sebesar 4,05 yang artinya perusahaan berada pada posisi usaha Spekulatif dimana perusahaan memiliki tingkat kesuksesan dan risiko kegagalan yang sama-sama tinggi. Adapun peluang tertinggi perusahaan yaitu pengenalan usaha jasa layanan pajak melalui berbagai media sosial, dan untuk ancaman tertinggi yaitu kesiapan klien dalam membayar fee.
2. Berdasarkan dari hasil analisis SAP dan ETOP, menunjukkan bahwa perusahaan berada pada kuadran I, dimana strategi yang harus diterapkan

yaitu strategi SO. Adapun Strategi SO yang dapat dilakukan perusahaan yaitu membuat kreasi dan inovasi promosi perusahaan dengan mengikuti perkembangan jaman pada media sosial, memberikan penghargaan atau hadiah sebagai bentuk rasa apresiasi kepada karyawan setiap tahunnya, mengatur program liburan karyawan, memastikan untuk selalu jujur, terbuka, dan bertanggungjawab dengan klien, berdiskusi secara baik dengan klien apabila terdapat perselisihan atau kesalahpahaman dan menjadi pendengar yang baik untuk keluhan klien, mendukung SDM apabila ingin melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, adapun beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Kantor Konsultan Pajak IB Suadmaya yaitu perusahaan harus tetap mempertahankan posisi persaingan unggul dan harus lebih waspada pada posisi usaha spekulatif, dengan cara memanfaatkan peluang bertambahnya perusahaan yang membutuhkan jasa konsultan pajak dengan melakukan peningkatan akses pasar dan mempersiapkan Sumber Daya Manusia yang cukup sehingga menjangkau seluruh klien baik di Bali maupun luar Bali, tetap menjaga kekuatan perusahaan dengan menjaga reputasi perusahaan menjalin hubungan baik dengan klien agar klien tetap menggunakan jasa konsultan pajak di perusahaan, membagi tugas dalam bidang marketing kepada karyawan perusahaan, dan memberikan apresiasi atas kerja keras yang telah dilakukan karyawan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Azis, Hafiz Abdul; Praptono, Budi; Tripiawan, W. (2017). Analisis Swot Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing pada Produk Fariz Fashion. *E-Proceeding of Engineering*, 4(3), 4361–4368.
- Budio, S. (2019). Strategi Manajemen Sekolah. *Jurnal Menata*, 2(2), 56–72.
- Fahmi, Mirza; Baihaqi, Akhmad; A Kadir, I. (2013). Analisis Strategi Pemasaran Kopi Arabika “Bergendal Koffie” di Kabupaten Bener Meriah. *Journal Agriseip*, 14(1), 28–35.
- Fatimah, F. N. D. (2016). *Teknik Analisis SWOT*. Anak Hebat Indonesia.
- Fauzi, M. N. (2021). Analisis Strengths, Weakness, Opportunities, Threats (SWOT) dalam Strategi Bersaing Bisnis pada Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dana Mentari Karanglewas. 1–165.
- Hartanto, A. B., & Kholil, M. (2018). Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran (Studi Kasus : Pada Perusahaan Trading PT. PTG). *Jurnal Rekayasa Teknologi Industri Hijau*, 1(2), 1–5.
- Indriyani, Eka; Harini, Cicik; Fathoni, A. (2018). Analisis SWOT Sebagai Dasar Penentu Strategi Bersaing PT. Paragon Technology and Innovation (Wardah Kosmetik). *Journal of Management*, 16(4), 327–332.
- Johar, Rahmah; Hanum, L. (2021). Strategi Belajar Mengajar: Untuk Menjadi Guru yang Profesional (C. R. Zahara (ed.)). Syiah Kuala University Press.
- Johnson, Gerry; Scholes, Kevan; Whittington, R. (2016). *Exploring Corporate Strategy Text and Cases*. Prentice Hall.
- Mashuri; Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing (Studi Pada PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru). *Jurnal Perbankan Syariah*, 1(1), 97–112.
- Mudatsir. (2020). Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Daya Saing pada Cafe Mr.Yess Coffee di Kota Benteng Selayar. 1–14.
- Purwanto, D. (2013). *Komunikasi Bisnis*. Erlangga.
- Putriani, D. (2017). Analisis Swot Sebagai Dasar Perumusan Strategi Bersaing pada Produk Asuransi Jiwa Perorangan AJB Bumiputera 1912 KPR Pekanbaru. *JOM FISIP*, 4(1), 1–9.

- Rangkuti, F. (2013). *SWOT – Balanced Scorecard* (1st ed.). Gramedia Pustaka Indonesia.
- Rangkuti, F. (2015). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Gramedia Pustaka Utama.
- Riyanto, Slamet; Azis, Muh Nur Luthfi; Putera, A. R. (2021). *Analisis SWOT sebagai Penyusunan Strategi Organisasi*. Bintang Pustaka Madani.
- Rusdiansyah. (2016). Analisis Strategi Aplikasi Penagihan dengan Metode SWOT. *Bina Insani Ict Journal*, 3(1), 145–153.
- Salim, M Afif; Siswanto, A. B. (2019). *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner* (D. M. Wijayanti (ed.)). CV. Pilar Indonesia.
- Siagian, S. P. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia* (1st ed.). Bumi Aksara.
- Sulistiani, D. (2014). Analisis Swot Sebagai Strategi Perusahaan Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis. *El-Qudwah*, 4(1), 1–10.
- Wijayati, H. (2019). *Panduan Analisis SWOT untuk Kesuksesan Bisnis*. Anak Hebat Indonesia.