

SKRIPSI

**PERUMUSAN STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN DAYA
SAING BERBASIS ANALISIS SWOT PADA KANTOR
KONSULTAN PAJAK ADYASTA CONSULTING**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**NAMA : I GUSTI AYU AGUNG RIRIS PRABA DEWI
NIM : 2115644086**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI MANAJERIAL
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2025**

PERUMUSAN STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING BERBASIS ANALISIS SWOT PADA KANTOR KONSULTAN PAJAK ADYASTA CONSULTING

I Gusti Ayu Agung Riris Praba Dewi
2115644086

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAK

Transformasi sistem pelaporan pajak dari sistem DJP ke CoreTax menambah kompleksitas yang dihadapi oleh wajib pajak, sehingga meningkatkan kebutuhan pelayanan yang lebih baik dari konsultan pajak. Dalam menghadapi tantangan yang semakin kompleks di sektor perpajakan maka kantor konsultan pajak juga perlu untuk mempertahankan eksistensinya sebagai penyedia layanan jasa perpajakan. Dalam mempertahankan eksistensinya, kantor konsultan pajak membutuhkan strategi terutama dalam upaya meningkatkan daya saing perusahaan agar tidak tertinggal dari pesaing. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana kondisi bisnis, posisi serta strategi yang diimplementasikan oleh Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi strategi yang dapat diimplementasikan untuk mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada, sehingga Adyasta Consulting dapat memperkuat posisinya menjadi pemimpin pasar. Metode yang paling sering digunakan dalam perumusan strategi daya saing adalah analisis SWOT dengan menggunakan analisis SAP (*Strategic Advantage Profile*) untuk mengidentifikasi faktor internal dan ETOP (*Environment Threat and Opportunity Profile*) untuk mengidentifikasi faktor eksternal. Metode jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif deskriptif dengan teknik pengambilan sampel jenuh yang terdiri dari Manajer dan Staff perusahaan. Teknik pengumpulan data untuk mendapatkan data primer yang digunakan yaitu kuesioner, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan perusahaan pada kuadran I Growth dan strategi yang dapat diimplementasikan yaitu strategi SO (*Strength-Opportunities*).

Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Daya Saing, Analisis SAP, Analisis ETOP

FORMULATING STRATEGIES TO IMPROVE COMPETITIVENESS BASED ON SWOT ANALYSIS AT ADYASTA CONSULTING TAX CONSULTANCY

I Gusti Ayu Agung Riris Praba Dewi
2115644086

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRACT

The transformation of the tax reporting system from the DJP system to CoreTax adds to the complexity faced by taxpayers, thereby increasing the need for better services from tax consultants. In facing increasingly complex challenges in the taxation sector, tax consulting firms also need to maintain their existence as providers of taxation services. In maintaining their existence, tax consulting firms need strategies, especially in efforts to increase the competitiveness of the company so as not to fall behind competitors. This research was conducted to determine the business conditions, position, and strategies implemented by Adyasta Consulting Tax Consulting Firm. This research aims to identify strategies that can be implemented to overcome challenges and take advantage of existing opportunities so that Adyasta Consulting can strengthen its position as a market leader. The most commonly used method in formulating competitive strategies is SWOT analysis, utilizing SAP (Strategic Advantage Profile) to identify internal factors and ETOP (Environment Threat and Opportunity Profile) to identify external factors. The research method employed in this study is a descriptive qualitative and quantitative approach using a saturated sampling technique comprising company managers and staff. Data collection techniques to obtain primary data used are questionnaires, interviews and documentation. The results of this study indicate that the company is in quadrant I Growth and the strategy that can be implemented is the SO (Strength-Opportunities) strategy.

Keywords: *SWOT Analysis, Competitiveness Strategy, SAP Analysis, ETOP Analysis*

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan.....	i
Abstrak.....	ii
Abstrak.....	iii
<i>ABSTRACT</i>	iii
Halaman Prasyarat Gelar Sarjana Terapan.....	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah	v
Halaman Persetujuan Usulan Proposal Penelitian	vi
Halaman Penetapan Kelulusan.....	vii
Kata Pengantar	viii
Isi	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Batasan Masalah.....	4
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
A. Kajian Teori.....	7
B. Kajian Penelitian yang Relevan	16
C. Kerangka Pikir Konseptual Penelitian	19
BAB III METODE PENELITIAN	21
A. Jenis Penelitian.....	21
B. Lokasi/Tempat dan Waktu Penelitian.....	21
C. Populasi dan Sampel Penelitian	22
D. Teknik Pengumpulan Data	22
E. Definisi Operasional Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman	23
F. Analisis Data	25
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	36
A. Hasil Penelitian	36
B. Pembahasan.....	56
C. Keterbatasan Penelitian	65
BAB V PENUTUP.....	66
A. Simpulan	66
B. Implikasi.....	68
C. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA.....	71
LAMPIRAN.....	74

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Definisi Operasional Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman ..	24
Tabel 3. 2 Posisi SAP	28
Tabel 3. 3 Posisi ETOP	31
Tabel 3. 4 Matriks SWOT	34
Tabel 3. 5 <i>Joint Probability Table</i>	34
Tabel 4. 1 Hasil Uji Statistik Deskriptif	38
Tabel 4. 2 Hasil Analisis SAP	44
Tabel 4. 3 Hasil Analisis ETOP	49
Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas	50
Tabel 4. 5 Hasil Uji Reliabilitas	51
Tabel 4. 6 Hasil Matrik Analisis SWOT	53
Tabel 4. 7 Posisi Persaingan dengan Analisis SAP	59
Tabel 4. 8 Posisi ETOP	61



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir Penelitian.....	19
Gambar 3.1 Diagram Analisis SWOT.....	32
Gambar 3.2 Gambar Diagram Venn.....	35
Gambar 4.1 Hasil Diagram Analisis SWOT	52



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Kuesioner Penelitian.....	76
Lampiran 2 : Hasil Uji Validitas dan reliabilitas Analisis SWOT.....	82
Lampiran 3 : Hasil Rekapitulasi Kuesioner Penelitian SAP & ETOP.....	90
Lampiran 4 : Cara Perhitungan Bobot	92
Lampiran 5 : Cara Perhitungan Rating.....	93
Lampiran 6 : Hasil Rekapitulasi Kuesioner Penelitian	94
Lampiran 7 : Matriks SWOT	98



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Data Kementerian Keuangan, (2023) menyatakan bahwa penerimaan pajak pada tahun 2023 mengalami peningkatan sebesar 14,7%. Hal tersebut menunjukkan terdapat potensi untuk mempertahankan penerimaan pajak, untuk mencapai tujuan tersebut maka penting untuk meningkatkan pelayanan kantor konsultan pajak kepada wajib pajak. Salah satu langkah yang diambil adalah transformasi dalam sistem pelaporan pajak, pelaporan yang sebelumnya menggunakan sistem DJP kemudian menjadi sistem CoreTax. Sistem tersebut bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam administrasi perpajakan, di samping itu penerbitan sistem baru menambah kompleksitas dalam pelaporan perpajakan bagi individu dan perusahaan dikarenakan masih belum memahami serta belum memiliki keterampilan tentang pelaporan pajak yang semakin luas dan kompleks.

Menghadapi tantangan yang semakin kompleks di sektor perpajakan maka kantor konsultan pajak juga perlu untuk mempertahankan eksistensinya sebagai penyedia layanan jasa perpajakan yang terpercaya (Kurmiati et al., 2024). Mempertahankan eksistensinya, kantor konsultan pajak membutuhkan strategi terutama dalam upaya meningkatkan daya saing perusahaan. Perumusan strategi dan daya saing menjadi sangat penting dalam bidang pelayanan jasa konsultan pajak karena dapat meningkatkan efisiensi layanan (Ahmad dan Cahya, 2024).

Metode yang paling sering digunakan dalam perumusan strategi daya saing adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*). Analisis tersebut bertujuan untuk mengidentifikasi dan menerapkan strategi terbaik untuk mencapai tujuan perusahaan (Rahmadina et al., 2024). SWOT merupakan alat yang digunakan sebagai langkah awal dalam proses pembuatan keputusan dan perencanaan strategis dalam berbagai terapan. Metode ini memiliki banyak manfaat yaitu untuk mengetahui hambatan dan tantangan yang ada pada lingkungan perusahaan, untuk mengidentifikasi keadaan yang menguntungkan maupun sebaliknya, menyelesaikan masalah yang dialami perusahaan secara bertarget, dan merumuskan rencana strategi untuk keputusan ilmiah (Wowor et al., 2022).

Adyasta Consulting adalah sebuah kantor konsultan pajak dengan layanan konsultasi yang unggul, pemahaman yang mendalam tentang regulasi perpajakan, memiliki klien yang beragam dari berbagai sektor serta memiliki pengalaman yang cukup. Selain itu, Adyasta Consulting menawarkan layanan di bidang akuntansi, hukum, dan bisnis, menjadikan Adyasta Consulting sebagai penyedia solusi lengkap untuk kebutuhan bisnis di Bali. Hal tersebut menunjukkan Adyasta Consulting berada pada posisi yang relatif kuat dalam daya saing dengan kantor konsultan pajak lainnya.

Berdasarkan pengamatan di lapangan, dari sudut pandang peneliti ditemukan bahwa pada Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting masih memiliki beberapa kelemahan. Salah satunya yaitu kompetensi komunikasi dalam berbahasa asing yang masih terbatas, namun Adyasta Consulting telah

mengambil langkah yaitu secara aktif melakukan pengembangan keterampilan karyawannya. Inisiatif ini menunjukkan komitmen perusahaan dalam meningkatkan kualitas layanan dan beradaptasi dengan kebutuhan pasar global.

Tantangan dalam sektor perpajakan tetap ada seperti persaingan antara kantor konsultan pajak dan peluang yang muncul akibat peningkatan penerimaan pajak serta munculnya sistem baru yang menambah kompleksitas pelaporan perpajakan. Oleh karena itu Adyasta Consulting dapat dikategorikan sebagai Penantang Pasar (*Competitors Market*), yang berusaha untuk memperkuat posisinya di pasar dengan memanfaatkan keunggulan kompetitif yang dimiliki, seperti layanan yang lengkap dan pemahaman mendalam tentang regulasi perpajakan. Dikarenakan Adyasta Consulting berada dalam posisi penantang pasar, maka Adyasta Consulting memerlukan analisis strategi daya saing yang lebih mendalam agar Adyasta Consulting dapat menjadi pemimpin pasar. Dengan demikian, Adyasta Consulting membutuhkan perumusan strategi daya saing yang lebih efektif untuk membantu Adyasta Consulting dalam mengatasi tantangan serta memanfaatkan peluang sehingga dapat memperkuat posisinya pada pasar yang kompetitif.

Dari pemaparan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Perumusan Strategi Untuk Meningkatkan Daya Saing Berbasis Analisis SWOT Pada Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting” yang berfokus pada bagaimana perumusan strategi yang akan diimplementasikan kantor konsultan pajak Adyasta Consulting untuk dapat meningkatkan daya saingnya.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, pokok permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimanakah gambaran kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman Bisnis di Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting ?
2. Bagaimanakah posisi Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting dengan menggunakan analisis SWOT ?
3. Bagaimanakah strategi yang dapat dirumuskan untuk meningkatkan daya saing pada Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting dengan menggunakan analisis SWOT ?

C. Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini hanya akan berfokus pada strategi yang perlu dilakukan Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting untuk meningkatkan daya saing dengan Kantor Konsultan Pajak lainnya yang berada di daerah kabupaten Badung dan Kota Denpasar.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dan manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian yaitu :

- a. Untuk menggambarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting.

- b. Untuk menganalisis posisi persaingan konsultan pajak Adyasta Consulting jika dianalisis menggunakan analisis SWOT.
- c. Untuk merumuskan strategi yang paling tepat pada Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting dalam meningkatkan daya saing dengan analisis SWOT.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai berikut:

a. Manfaat Teoretis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dalam ilmu pengetahuan khususnya dalam mata kuliah manajemen strategi akuntansi serta mengetahui posisi perusahaan dalam persaingan dan strategi yang perlu diimplementasikan dengan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal perusahaan melalui analisis SWOT.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Perusahaan

Bagi konsultan pajak, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan berharga dalam merumuskan strategi meningkatkan daya saing, khususnya di sektor penyediaan jasa perpajakan, guna mendukung pencapaian tujuan serta kelancaran operasional usaha.

2) Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi serta bisa memberikan pengetahuan bagi siapa saja mengenai analisis

SWOT, maupun bagi siapa saja peneliti berikutnya yang memiliki tema sehubungan dengan analisis SWOT di masa yang akan datang.

3) Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi dalam meningkatkan pengetahuan, wawasan, dan kemampuan dalam menerapkan ilmu pengetahuan khususnya mengenai implementasi manajemen strategi yang akan diterapkan di dunia kerja.



BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang terdapat pada bab IV, sehingga mendapatkan kesimpulan bahwa posisi serta strategi yang dapat diimplementasikan untuk meningkatkan daya saing oleh Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting sebagai berikut :

1. Indikator kekuatan perusahaan dinilai cukup kuat dan konsisten oleh responden. Perusahaan memiliki indikator kelemahan yang tidak terlalu dominan serta persepsi responden yang relatif sama terhadap indikator kelemahan, dalam indikator peluang sebagian besar responden memberikan penilaian bahwa perusahaan memiliki potensi atau peluang yang besar untuk berkembang sedangkan persepsi responden terhadap indikator ancaman cukup bervariasi. Berdasarkan pemaparan tersebut maka Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting memiliki kekuatan dan peluang yang signifikan untuk mendukung pertumbuhan sedangkan kelemahan yang dinilai tidak terlalu menjadi hambatan bagi perusahaan namun perusahaan tetap perlu memperhatikan terhadap adanya ancaman eksternal yang dianggap cukup beragam.
2. Posisi Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT yang dapat dilihat dari hasil analisis SAP (*Strategic Advantage Profile*) bahwa Kantor Adyasta Consulting menepati

posisi persaingan dominan yaitu sebesar 6,36 yang artinya perusahaan memiliki posisi yang kuat dan menguntungkan di pasar industri dibandingkan pesaingnya.

Jika dilihat dari analisis ETOP (*Environment Threat and Opportunity Profile*) untuk EOE (*Environment Opportunities Elements*) didapat sebesar 3,47 sedangkan ETE (*Environment Threats Elements*) sebesar 3,26 bahwa Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting berada pada posisi perusahaan spekulasi yang artinya perusahaan perlu menyeimbangkan antara pemanfaatan peluang yang ada dengan mengelola ancaman yang mungkin timbul dari posisi spekulasi ini dan juga perusahaan mempunyai peluang yang besar tetapi risiko gagalnya juga tinggi.

3. Berdasarkan analisis SWOT dan perhitungan *joint probability tables* maka Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting dapat mengimplementasikan strategi SO (*Strength-Opportunities*). Adapun strategi yang dapat dilakukan agar perusahaan dapat meningkatkan daya saing pasar agar berada pada posisi pemimpin pasar (*Leader Market*). Strategi yang dilakukan berupa (1) peningkatan kualitas pelayanan (2) peninjauan struktur *fee pajak* (3) manajemen waktu kerja (4) mempertahankan kualitas pelayanan di tengah ancaman ekonomi klien (5) mengurangi kelemahan dengan menghadapi ancaman (6) memanfaatkan peluang untuk menjangkau klien asing dengan menawarkan layanan yang sesuai dengan kebutuhan klien (7) mencari klien dari berbagai sektor industri untuk mengurangi ketergantungan pada segmen pasar yang tidak bervariasi (8)

mengembangkan sistem umpan balik yang memungkinkan klien untuk memberikan masukan tentang layanan yang diterima.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah diperoleh maka dalam penelitian dapat menyampaikan suatu implikasi secara teoritis dan praktis yaitu diantaranya sebagai berikut :

1. Implikasi Teoritis

Penelitian ini menunjukkan keadaan lingkungan internal dan eksternal dari perusahaan. Melalui analisis SWOT, diidentifikasi faktor internal seperti kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. Indikator indikator tersebut dapat digunakan untuk merumuskan strategi meningkatkan daya saing bagi Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting. Hal tersebut didukung oleh teori yang paparkan oleh Rangkuti (2015) bahwa analisis SWOT merupakan metode yang digunakan untuk secara sistematis mengidentifikasi berbagai faktor dalam rangka merumuskan strategi perusahaan dimana analisis SWOT tersebut mencakup empat indikator yaitu kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Jika perusahaan ingin usaha yang berkelanjutan maka perusahaan harus memperhatikan perubahan yang dinamis sehingga perumusan strategi yang tepat lebih menonjolkan kekuatan dan peluang.

2. Implikasi Praktis

Penelitian ini dapat membantu Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting pada penerapan strategi yang dirumuskan sehingga perusahaan dalam memperkuat posisi pasar, meningkatkan efisiensi operasional, serta memaksimalkan potensi sumber daya yang ada sehingga perusahaan dapat lebih beradaptasi dengan perubahan pasar, dan kebutuhan konsumen serta perusahaan dapat membangun jaringan kerjasama dengan beberapa pihak yang memiliki transfer teknologi terbaru seperti e-faktur.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut maka terdapat beberapa saran yang dapat disampaikan kepada Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting, yaitu sebagai berikut :

1. Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting sebaiknya fokus kepada inovasi dan mempertahankan layanan seperti membuat laporan keuangan, membantu pelaporan pajak klien yang lebih baik.
1. Mengimplementasikan teknologi terbaru dengan sistem untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mempermudah proses kerja.
2. Mengembangkan strategi yang lebih agresif, termasuk menggunakan sosial media yang lebih banyak untuk menjangkau klien yang lebih luas.
3. Melakukan evaluasi berkala terhadap strategi yang diterapkan dan melakukan penyesuaian berdasarkan hasil yang diperoleh dari umpan balik klien.

4. Kantor Konsultan Pajak Adyasta Consulting sebaiknya selalu melakukan evaluasi internal terhadap perusahaan agar dapat mengurangi kelemahan dan ancaman yang dihadapi.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, R. A., dan Cahya, S. B. (2024). Strategi Peningkatan Daya Saing Di Era Digital Berbasis Analisis Swot (Studi Kasus pada Startup UFO Burger Bojonegoro). *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 12.
- Bali, B. P. (2024, Februari). Statistik Ekonomi Daerah Bali 2023. Diambil kembali dari <https://bali.bps.go.id/id/pressrelease/2024/02/05/717920/pertumbuhan-ekonomi-bali-triwulan-iv-2023.html>
- Elvana, Y., Hariyati, H., dan Setianto, B. (2022). Analisis SWOT untuk menentukan strategi bersaing saat masa pandemi covid-19 pada rumah sakit islam surabaya. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(11), 5132–5147. <https://doi.org/10.32670/fairvalue.v4i11.1807>
- Fauzi, A. B., dan Nurkhaerani, F. (2024). Strategi Bersaing PT. Perusahaan Gas Negara, Tbk. Area Karawang Guna Meningkatkan Pelanggan. *STRING (Satuan Tulisan Riset Dan Inovasi Teknologi)*, 9(1), 95. <https://doi.org/10.30998/string.v9i1.23284>
- Indonesia, K. K. (2024, Januari). Laporan Penerimaan Pajak Tahun 2023. Diambil kembali dari <https://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/publikasi/berita-utama/Penerimaan-Pajak-2023-Lampau-Target>
- Ingrid, T., Aryaningsih, N., dan Bagiada, I. (2024). Pendekatan Kualitatif Pengendalian Risiko Operasional pada Sistem Pembayaran Digital Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Badung. *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan 20 (1)*, 48-57. doi: <https://doi.org/10.31940/jbk.v20i1.48-57>
- Ken, B. (2023). *Business Statistics for Contemporary Decision Making*,. 11th Edition: John Wiley & Sons, Inc.
- Kotler, P., dan Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. United States of America: Global.
- Kurmiati, E. P., Nurtanti, E. E., Fazarona, D., Prasetyo, A. G., dan Asnanti, C. (2024). Wajib Pajak Di Indonesia. In *Jurnal Dimensi Hukum* (Vol. 8, Issue 11).
- Miftahul Islami, R., Hermawan, H., dan Setianingsih, W. E. (2023). Ekonomi dan Bisnis Licensed Under a Creative Commons Attribution 4.0 International Licence 431 Tiam Coffee Shop Marketing Strategy Using The Swot Analysis Method. *Jurnal Comparative: Ekonomi Dan Bisnis*, 6(3), 431–441. <https://doi.org/10.31000/combis.v6i3>
- Misbahuddin. (2021). Manajemen Strategi Analisis Swot Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada Bmt Nu Pusat Gapura Sumenep. *Al-Idarah : Jurnal Manajemen Dan Bisnis Islam*, 2(1), 94–111. <https://doi.org/10.35316/idarrah.2021.v2i1.94-111>

- Pemasaran, M., Nabilaturrahmah, A., dan Kusnanto, D. (2021). *PERMANA : Jurnal Perpajakan, Manajemen, dan Akuntansi Implementasi Analisis SWOT untuk Menciptakan Strategi Pemasaran Kewirausahaan pada Masa Pandemi* (Vol. 13, Issue 2). <https://pikokabsi.bekasikab.go.id/>
- Rahmadina, D. S., Azzatillah, A., Triandri, U., dan Riansyah, A. A. (2024). Analisis Swot Sebagai Landasan Strategis Peningkatan Daya Saing Pada Blue Bird Group. *Jurnal Investasi*, 10(2), 63–73. <https://doi.org/10.31943/investasi.v10i2.307>
- Rangkuti, F. (2015). *Personal SWOT Analysis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rumambi, A. C., Soepeno, D., A Tampenawas, J. L., Christopher Rumambi, A., Soepeno, D., dan A Tampenawas, J. L. (2022). *Determination Of Marketing Strategy In Increasing Competitive Advantage By Using Swot Analysis In The Middle Of The Covid-19 Pandemic*. 10(3), 615–623.
- Salim, M. A., dan Siswanto, A. B. (2019). *Analisis SWOT dengan Metode Kuesioner*. Semarang.
- Setyariningsih, E., Utami, B., dan H, M. S. (2023). Penerapan Strategi Pemasaran Dalam Merebut Pangsa Pasar Pada Cv. Tri Mukti Mojokerto. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 2(7), 2742–2757. <https://doi.org/10.55681/sentri.v2i7.1216>
- Suendro, G. (2021). “Penerapan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Produk 3i Network dengan Menggunakan Analisa SWOT (Studi Kasus Pada PT. AJ Central Asia Raya Cabang Semarang)”. *STIE Cendekia Karya Utama*, 1-15.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif*. ALFABETA.
- Theresia Novita Maristela, Wilhelmina Mitran, dan Emilianus Eo Kutu Goo. (2024). Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Penjahit Rumahan dengan Pendekatan Analisis SWOT. *Gemawisata: Jurnal Ilmiah Pariwisata*, 20(2), 01–10. <https://doi.org/10.56910/gemawisata.v20i2.340>
- Tjiptono. (2019). *Strategi Pemasaran Prinsip & Penerapan*. Yogyakarta: Edisi 1.
- Ummah, M. S., Rahayu, L. P., Safitri, U. R., dan Purwanto, H. (2024). Analisa Swot Strategi Pemasaran Dan Kepuasan Pelanggan Di Perusahaan Alfamart Boyolali (Studi Kasus Alfamart Jl. Pandanaran No.194, Banaran, Kecamatan Boyolali, Kabupaten Boyolali). *EKOBIS : Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi*, 12(1), 39–49. <https://doi.org/10.36596/ekobis.v12i1.599>
- Vety Nur Fitriana, Wulandari, S. E., M. M., dan Anoki Herdian Dito. (2023). Analisis SWOT Dan SAP – ETOP Pemasaran Buah Lokal PT Hortimart Agro Center. *Applied Research in Management and Business*, 2(2), 11–21. <https://doi.org/10.53416/arimbi.v22i2.123>

- Wowor, J., Palit, W. M. W., Erwin H, A., dan Mulawarman, W. G. (2022). Analisis SWOT sebagai Strategi dalam Peningkatan Daya Saing Lembaga PAUD di TK Permata Kasih Balikpapan. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Pendidikan (JIMPIAN)*, 2(1), 23–28. <https://doi.org/10.30872/jimpian.v2i1.2337>
- Yaumi, S., Winarsih, T., Jariatul, R., dan Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Lamongan, I. (2023). *Analisis Swot: Problem Kantor Konsultan Pajak X Kabupaten Lamongan* (Vol. 22, Issue 1).

