

Analisis Strategi Pengembangan Usaha dengan Metode Analisis SWOT pada PT. Nusantara Logistic Sejahtera

Ihza Aditama Samudra*, Rusdi Hidayat Nugroho

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

*Correspondence email: Ihzaaditama292@gmail.com, rusdihidayat.adbis@upnjatim.ac.id

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perusahaan, menegaskan posisi perusahaan serta merancang alternatif strategi untuk perusahaan. Penelitian ini menggunakan objek PT. Nusantara Logistic Sejahtera yang bergerak pada bidang ekspedisi container. Sampel dilakukan dengan metode observasi serta wawancara mendalam dengan pihak perusahaan. untuk menjawab permasalahan yang ada, dilakukan analisa PESTEL, identifikasi faktor internal dan eksternal dengan analisis SWOT serta merumuskan alternatif strategi pengembangan usaha dan Matriks IE (Internal-Eksternal) untuk mengetahui posisi perusahaan dan mendapatkan tema strategi alternatif dalam pembuatan matriks SWOT.

Kata kunci: Analisa PESTEL; Analisis SWOT; Matriks IE; PT. Nusantara Logistic Sejahtera; Strategi Pengembangan Usaha

Abstract. This study aims to determine the internal and external factors that affect the company, confirm the company's position and design alternative strategies for the company. This research uses the object of PT. Nusantara Logistics Sejahtera which is engaged in container expeditions. The sample was conducted using the method of observation and in-depth interviews with the company. To answer the existing problems, PESTEL analysis is carried out, identification of internal and external factors with SWOT analysis and formulating alternative business development strategies and the IE Matrix (Internal-External) to determine the company's position and obtain alternative strategy themes in making the SWOT matrix.

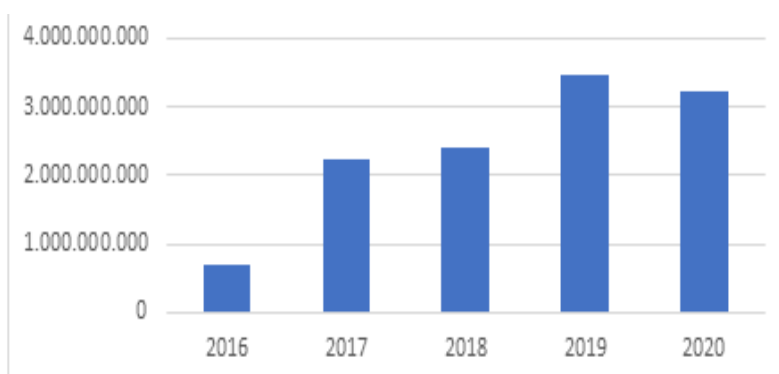
Keywords: PESTEL Analysis; SWOT Analysis; IE Matrix; PT. Nusantara Logistic Sejahtera; Business Development Strategy

PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis sektor perdagangan saat ini mendorong para pelaku bisnis agar bisa menyalurkan produknya ke konsumen. Para pelaku bisnis tentunya membutuhkan pasangan dalam menyalurkan produknya terutama perusahaan atau organisasi jasa yang bergerak dalam pengiriman barang. Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia, ekspedisi menjadi salah satu bisnis yang punya peran cukup penting dalam rantai distribusi. Perusahaan yang membutuhkan jasa ekspedisi khususnya dalam kegiatan logistik dan pendistribusian barang cukup banyak. Meningkatnya bisnis di sektor pengangkutan menunjukkan bahwa tingginya persaingan bisnis yang terjadi pada industri ekspedisi. Untuk memenangkan persaingan yang sangat ketat dibutuhkan strategi yang sesuai dengan kondisi disekitar. Salah satu metode untuk merumuskan strategi tersebut adalah analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*).

PT. Nusantara Logistic Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak dalam pendistribusian barang ke luar pulau dengan jumlah yang banyak atau biasa disebut ekspedisi kontainer. Perusahaan tersebut bekerja sama dengan beberapa pelayaran yang ada di Indonesia yaitu, Pelayaran PT. Temas Shipping dan PT. Tanto Intim Line guna memperlancar proses operasionalnya. PT. Nusantara Logistic Sejahtera memiliki rute pengiriman ke Indonesia wilayah timur dengan kota tujuan seperti Merauke, Jayapura, Agats dan kota lainnya.

Gambar 1 dapat diketahui pendapatan PT. Nusantara Logistic Sejahtera mengalami kenaikan yang signifikan setiap tahunnya, namun terjadi penurunan pada satu tahun terakhir. Pada tahun 2016 hingga tahun 2017 mengalami kenaikan yang cukup drastis yaitu sebesar Rp. 1.525.000.000, ditahun ini pendapatan perusahaan mengalami kenaikan yang cukup tinggi dikarenakan giat mencari relasi yang membutuhkan jasa dan mempromosikannya ke orang-orang yang sedang mencari jasa tersebut. Kemudian tahun 2017 hingga tahun 2018 mengalami kenaikan pendapatan yang tidak terlalu tinggi yaitu sebesar Rp. 190.000.000. Untuk tahun 2018 hingga tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar Rp. 1.050.000.000, kenaikan ini disebabkan banyaknya yang membutuhkan jasa pengiriman barang secara besar, karena pengiriman barang secara besar hanya bisa dilakukan melalui jalur laut yaitu menggunakan kapal laut. Kemudian pada tahun 2019 hingga tahun 2020 mengalami sedikit penurunan pendapatan yaitu sebesar Rp. 230.000.000



Sumber: PT. Nusantara Logistic Sejahtera 2016-2020

Gambar 1
Perkembangan Pendapatan perusahaan dalam 5 tahun terakhir

PT. Nusantara Logistic Sejahtera memiliki banyak competitor yang tersebar di Kota Surabaya, Surabaya sendiri merupakan gerbang pengiriman dari Indonesia wilayah barat ke Indonesia wilayah tengah dan timur. Tentunya dimana Surabaya sebagai gerbangnya pasti terdapat perusahaan yang sejenis dengan PT. Nusantara Logistic Sejahtera. Maka dibutuhkannya strategi yang dapat memenangkan persaingan yang sangat ketat tersebut, hal yang pasti banyak faktor-faktor yang dijadikan strategi. Analisis SWOT membutuhkan analisis internal dan eksternal guna mengetahui kondisi perusahaan sekaligus juga berguna untuk merumuskan strategi alternatif yang sesuai dengan PT. Nusantara Logistic Sejahtera.

Landasan Teori

Pemasaran, Strategi

Roza (2018) pemasaran dapat dijabarkan sebagai proses dalam mencapai kegiatan pertukaran secara sukarela antara pelanggan, yang membeli dalam artian menggunakan produk dengan produsen yang mendesain, memasok, dan menjual produk tersebut. Wibowo dan Priansa (2017) pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsep pemberian harga, promosi, dan pendistribusian produk, pelayanan dan ide yang ditujukan untuk menciptakan kepuasan antara perusahaan dengan para pelanggannya. Menurut Amirullah (2015) strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan. Strategi dipahami bukan hanya sebagai berbagai cara untuk emncapai tujuan melainkan mencakup pula penentuan berbagai tujuan itu sendiri. Sedangkan menurut Abdul Rivai dan Darsono Prawironegoro (2015), strategi adalah cara dan alat yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir (sasaran atau *objective*). Strategi harus mampu membuat semua bagian dari suatu organisasi yang luas menjadi satu, terpadu untuk mencapai tujuan akhir.

Menurut Robinson Pearce (2014) peremusan strategi merupakan proses menetapkan program atau rencana yang dilaksanakan perusahaan atau organisasi, tujuan akhir yang ingin dicapai, serta cara yang akan digunakan untuk mencapai tujuan akhir tersebut. Katarina & Arief (2018) pengembangan suatu usaha merupakan tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi serta kreativitas. Jika dapat diterapkan, maka terdapat peluang untuk menjadikan usaha yang semula skala kecil hingga menjadi usaha besar. Sedangkan menurut Kartika (2014) pengembangan usaha merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan sesuatu dengan cara mengembangkan dan mentranformasi berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.

Analisis SWOT, PESTEL dan Matriks IE (Internal-Eksternal)

Menurut Freddy Rangkuti (2016) analisis SWOT adalah analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Analisis SWOT adalah suatu model analisis untuk mengidentifikasi seberapa besar dan kecilnya kekuatan dan kelemahan serta besar dan kecilnya peluang dan ancaman yang mungkin terjadi. Menurut Siti, Abdullah & Jhony (2020) analisa PESTEL sebagai alat yang berguna untuk mengerti ‘gambaran besar’ dari sebuah lingkungan tempat sebuah perusahaan beroperasi. Matriks IE memposisikan berbagai divisi suatu organisasi dalam tampilan Sembilan sel. Tujuan penggunaan model ini yaitu untuk memperoleh strategi bisnis di tingkat korporat yang lebih detail.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dan menggunakan metode deskriptif untuk menganalisis, memahami serta menjelaskan data yang diperoleh peneliti. Dalam penelitian ini diutamakan pada rekomendasi strategi pengembangan usaha. Informan dalam penelitian ini adalah orang-orang yang bersangkutan dengan proses penelitian. Dalam penelitian ini, yang menjadi informan penelitian adalah pemilik dan karyawan dari PT. Nusantara Logistic Sejahtera. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dengan pihak perusahaan, observasi dan analisa PESTEL untuk mengambil suatu peluang dan ancaman baru bagi perusahaan. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT dan Matriks IE untuk merumuskan alternatif strategi dan mengetahui kondisi internal dan eksternal perusahaan.

HASIL

Tabel 1
IFAS

Faktor Strategi Internal & Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
Hubungan antar karyawan yang erat seperti keluarga	0,111111	3,5	0,388888
Menjamin ganti rugi jika perusahaan menyebabkan kerusakan pada barang tersebut	0,122222	3	0,366666
Ketepatan waktu layanan dengan dukungan informasi yang cepat dan jelas	0,094444	4	0,377776
Mengedepankan kualitas layanan sebagai kekuatan dalam persaingan bisnis	0,072222	4	0,288888
Memiliki pelanggan yang loyal terhadap perusahaan	0,086111	3,5	0,301388
SDM yang berpengalaman pada bidangnya	0,102777	3	0,308331
TOTAL KEKUATAN			2,031937
Kelemahan			
Masalah komunikasi antar divisi yang mengakibatkan salah pengertian	0,116667	1	0,116667
Kurangnya promosi yang dilakukan perusahaan	0,111111	1,5	0,166666
Belum memiliki divisi keuangan yang dapat mengelola dana perusahaan	0,083333	1,5	0,124999
Kurang tegasnya dalam sistem pembayaran	0,1	1	0,1
TOTAL KELEMAHAN			0,508332
TOTAL INTERNAL			2,540269

Sumber: data olahan

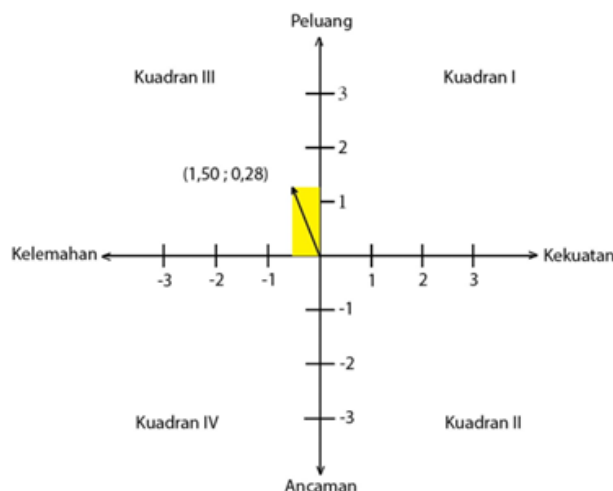
Tabel 2
EFAS

Faktor Strategi Internal & Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
Maraknya pedagang/pengusaha yang menggunakan jasa ekspedisi untuk mengirim barang ke luar pulau	0,127193	3,5	0,445175
Potensi pasar di wilayah Indonesia bagian timur masih cukup luas	0,100877	3	0,302631
Tidak ada jasa pengganti untuk kapal laut	0,118422	2,5	0,296055
Kemajuan teknologi seperti GPS atau CCTV untuk menunjang usaha jasa ekspedisi	0,140351	2	0,280702
TOTAL PELUANG			1,319058
Ancaman			
Persaingan pelayanan dengan pendatang baru yang menawarkan harga terjangkau	0,100877	3	0,302631
Fluktuasi nilai tukar Rupiah terhadap mata uang asing	0,144736	3	0,434208
Kebijakan pemerintah mengenai kenaikan harga Bahan Bakar Minyak (BBM)	0,135964	3,5	0,475874
Pemerintah menerbitkan UU No. 17 tahun 2008 mengenai pelayaran yang dapat memberikan kesempatan kegiatan usaha yang bersifat memperlancar proses kegiatan di bidang pelayaran	0,131578	3	0,394734
TOTAL ANCAMAN			1,607447
TOTAL EKSTERNAL			2,926505

Sumber: data olahan

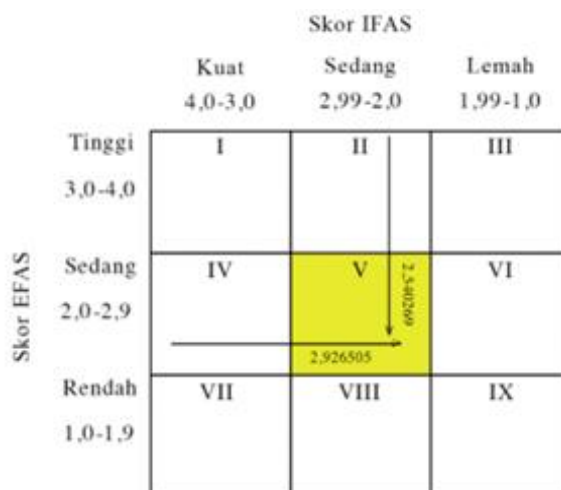
Tabel 1 dapat diketahui bahwa urutan faktor yang menjadi kekuatan PT. Nusantara Logistic Sejahtera adalah (1) Hubungan antar karyawan yang erat seperti keluarga, (2) Ketepatan waktu layanan dengan dukungan informasi yang cepat dan jelas, (3) Menjamin ganti rugi jika perusahaan menyebabkan kerusakan pada barang tersebut, (4) SDM yang berpengalaman pada bidangnya, (5) Memiliki pelanggan yang loyal terhadap perusahaan, (6) Mengedepankan kualitas layanan sebagai kekuatan dalam persaingan bisnis. Sedangkan untuk urutan faktor kelemahan PT. Nusantara Logistic Sejahtera adalah (1) Kurangnya promosi yang dilakukan perusahaan, (2) Belum memiliki divisi keuangan yang dapat mengelola dana perusahaan, (3) Masalah komunikasi antar divisi yang mengakibatkan salah pengertian, (4) Kurang tegasnya dalam sistem pembayaran. Tabel 2 dapat diketahui bahwa urutan faktor yang menjadi peluang

PT. Nusantara Logistic Sejahtera adalah (1) Maraknya pedagang/pengusaha yang menggunakan jasa ekspedisi untuk mengirim barang ke luar pulau, (2) Potensi pasar di wilayah Indonesia bagian timur masih cukup luas, (3) Tidak ada jasa pengganti untuk kapal laut, (4) Kemajuan teknologi seperti GPS atau CCTV untuk menunjang usaha jasa ekspedisi. Sedangkan untuk urutan faktor ancaman yang sedang dihadapi oleh PT. Nusantara Logistic Sejahtera adalah (1) Kebijakan pemerintah mengenai kenaikan harga Bahan Bakar Minyak (BBM), (2) Fluktuasi nilai tukar Rupiah terhadap mata uang asing, (3) Pemerintah menerbitkan UU No. 17 tahun 2008 mengenai pelayaran yang dapat memberikan kesempatan kegiatan usaha yang bersifat memperlancar proses kegiatan di bidang pelayaran.



Sumber: data olahan

Gambar 2
Diagram SWOT



Sumber: data olahan

Gambar 3
Matriks IE

Gambar 2 hasil diagram matriks SWOT pada gambar diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa PT. Nusantara Logistic Sejahtera berada pada Kuadran III dengan nilai (x;y) (1,50;-0,28). Kuadran III merupakan kuadran *Turn-Around* dimana kuadran tersebut menyatakan bahwa perusahaan sedang dalam kondisi lemah namun sangat memiliki banyak peluang. Perusahaan memiliki peluang tetapi disini lain perusahaan harus mengatasi kelemahan yang sedang dialami. Fokus strategi yang harus dilakukan jika dalam posisi kuadran III yaitu meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik sekaligus memperbaiki kinerja perusahaan. Gambar 3 menjelaskan bahwa PT. Nusantara Logistic Sejahtera dalam matriks Internal-Eksternal berada pada Kuadran V dengan nilai (x; y) (2,54; 2,92), artinya perusahaan saat ini berada pada posisi *Hold and Maintain*. Strategi yang dapat dilakukan oleh PT. Nusantara Logistic Sejahtera berdasarkan matriks IE ialah penetrasi pasar serta pengembangan produk, dimana perusahaan berkonsentrasi pada perluasan pangsa pasar yang lebih besar untuk jasa yang sudah ada dengan cara usaha pemasaran yang lebih gencar.

Tabel 3
Matriks Alternatif Strategi SWOT

Internal		
	Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weakness)
	1. Hubungan antar karyawan yang erat seperti keluarga 2. Menjamin ganti rugi jika perusahaan menyebabkan kerusakan pada barang tersebut 3. Ketepatan waktu layanan dengan dukungan informasi yang cepat dan jelas 4. Mengedepankan kualitas layanan sebagai kekuatan dalam persaingan bisnis 5. Memiliki pelanggan yang loyal terhadap perusahaan 6. SDM yang berpengalaman pada bidangnya	1. Masalah komunikasi antar divisi yang mengakibatkan salah pengertian 2. Kurangnya promosi yang dilakukan oleh perusahaan 3. Belum memiliki divisi keuangan yang dapat mengelola dana perusahaan 4. Kurang tegasnya dalam sistem pembayaran
Eksternal		
Peluang (Opportunity)	1. Perusahaan harus menjaga hubungan yang baik dengan semua relasi (pedagang/pengusaha) supaya para relasi loyal dan tetap menggunakan jasa perusahaan (S1,S5,O1) 2. Meminimalkan biaya operasional supaya peluang dalam kemajuan teknologi terealisasi (S3,O4) 3. Menjaga <i>brand image</i> perusahaan supaya lebih dikenal oleh para pedagang/pengusaha (S3,S5,O2) 4. Menjaga serta meningkatkan kekuatan bersaing yang dimiliki perusahaan guna menjadi perusahaan ekspedisi terbesar di Indonesia (S1,S2,S3,S4,O1) 5. Menerapkan kedisiplinan waktu tiba bongkar muat perusahaan yang tidak bisa dilakukan oleh perusahaan lain (S3,S6,O3)	1. Melakukan ekspansi pasar yang lebih luas ke Indonesia Timur dengan gencar meningkatkan kegiatan promosi di media cetak maupun internet supaya lebih dikenal dan menarik pelanggan (O1,O2,O3,W2) 2. Pembentukan divisi keuangan dengan komputerisasi agar dapat memanfaatkan keuangan perusahaan secara maksimal (O4,W3,W4)
Ancaman (Threats)	1. Persaingan pelayanan dengan pendatang baru yang menawarkan harga terjangkau 2. Fluktuasi nilai tukar Rupiah terhadap mata uang asing 3. Kebijakan pemerintah mengenai kenaikan harga Bahan Bakar Minyak (BBM) 4. Pemerintah menerbitkan UU No. 17 tahun 2008 mengenai pelayanan yang dapat memberikan kesempatan kegiatan usaha yang bersifat memperlancar proses kegiatan di bidang pelayanan	1. Meningkatkan komunikasi antar divisi supaya memiliki keunggulan bersaing (W1,T1) 2. Sistem pembayaran menggunakan invoice yang memiliki tenggat waktu supaya mengantisipasi perubahan biaya operasional yang sewaktu-waktu berubah (W4,T2,T3)

Sumber: data olahan

Hasil analisis SWOT memberikan banyak alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh PT. Nusantara Logistic Sejahtera untuk mengembangkan usahanya. Dari hasil analisis SWOT dapat diambil kesimpulan bahwa faktor internal dan faktor eksternal perusahaan dapat mempengaruhi dalam perumusan strategi pengembangan perusahaan. Dalam menghadapi ketatnya persaingan di industri pengiriman maka PT. Nusantara Logistic Sejahtera

perlu untuk mempertahankan usahanya agar lebih berkembang kedepannya dan bisa memenangkan persaingan. Perkembangan usaha perlu adanya strategi yang tepat yang perlu dilakukan. Pada tabel 3 yaitu Matriks Alternatif Strategi SWOT telah merumuskan 11 alternatif strategi untuk perusahaan, sebagai berikut:

1. Strategi SO
 - a. Perusahaan harus menjaga hubungan yang baik dengan semua relasi (pedagang/pengusaha) supaya para relasi loyal dan tetap menggunakan jasa perusahaan
Strategi ini termasuk dalam peningkatan pelayanan.
 - b. Meminimalkan biaya operasional supaya peluang dalam kemajuan teknologi terealisasi.
Strategi ini termasuk dalam peningkatan pelayanan
 - c. Menjaga *brand image* perusahaan supaya lebih dikenal oleh para pedagang/pengusaha
Strategi ini termasuk dalam pengembangan pasar
 - d. Menjaga serta meningkatkan kekuatan bersaing yang dimiliki perusahaan guna menjadi perusahaan ekspedisi terbesar di Indonesia.
Strategi ini termasuk dalam peningkatan pelayanan dan pengembangan pasar.
 - e. Menerapkan kedisiplinan waktu tiba bongkar muat perusahaan yang tidak bisa dilakukan oleh perusahaan lain
Strategi ini termasuk dalam peningkatan pelayanan.
2. Strategi ST
 - a. Harus mengedepankan kualitas pelayanan yang diberikan, supaya pelanggan puas serta loyal terhadap perusahaan.
Strategi ini termasuk dalam peningkatan pelayanan.
 - b. Memberikan harga spesial dalam jumlah muatan tertentu supaya para customer tertarik.
Strategi ini termasuk dalam pengembangan produk.
3. Strategi WO
 - a. Melakukan ekspansi pasar yang lebih luas ke Indonesia Timur dengan gencar meningkatkan kegiatan promosi di media cetak maupun internet supaya lebih dikenal dan menarik pelanggan.
Strategi ini termasuk dalam pengembangan pasar.
 - b. Pembentukan divisi keuangan dengan komputerisasi agar dapat memanfaatkan keuangan perusahaan secara maksimal.
Strategi ini termasuk dalam peningkatan pelayanan.
4. Strategi WT
 - a. Meningkatkan komunikasi antar divisi supaya memiliki keunggulan bersaing.
Strategi ini termasuk dalam peningkatan pelayanan.
 - b. Sistem pembayaran menggunakan invoice yang memiliki tenggat waktu supaya mengantisipasi perubahan biaya operasional yang sewaktu-waktu berubah.
Strategi ini termasuk dalam peningkatan pelayanan.

Hasil perumusan strategi alternatif diatas, strategi yang paling tepat digunakan untuk PT. Nusantara Logistic Sejahtera dalam mengembangkan usahanya ialah strategi WO. Karena sesuai dengan hasil analisis pada diagram SWOT dan Matriks IE. Dimana menunjukkan bahwa PT. Nusantara Logistic Sejahtera berada pada kuadran III (tiga). Hal ini dapat diartikan bahwa usaha ini memiliki peluang yang besar tetapi memiliki kelemahan internal. Maka dari itu Strategi WO dianggap paling sesuai dengan kondisi PT. Nusantara Logistic Sejahtera yang sesuai dengan teori Freddy Rangkuti (2016).

SIMPULAN

Berdasar hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai analisis strategi pengembangan usaha dengan metode analisis SWOT pada PT. Nusantara Logistic Sejahtera, maka dapat ditarik kesimpulan, bahwa perusahaan sedang dalam kondisi lemah tetapi memiliki peluang yang banyak. Hal tersebut didapatkan dari perhitungan dalam diagram SWOT dan Matriks IE (Internal-Eksternal) dimana hasil tersebut didapatkan dari nilai IFAS dan EFAS sebesar 2,540269 dan 2,926505. Selain itu hasil analisis alternatif strategi yang sesuai dengan kondisi perusahaan saat ini adalah strategi WO, dimana hasil dari gabungan kelemahan dan peluang, yaitu Melakukan ekspansi pasar yang lebih luas ke Indonesia Timur dengan gencar meningkatkan kegiatan promosi di media cetak maupun internet supaya lebih dikenal dan menarik pelanggan dan Pembentukan divisi keuangan dengan komputerisasi agar dapat memanfaatkan keuangan perusahaan secara maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Pearce, John II, Richard B. Robinson, Jr. 2014. *Manajemen Strategi*. Jakarta: Salemba Empat
- Adi, Wibowo L. dan J. Priansa, Donni. 2017. *Manajemen Komunikasi dan Pemasaran*. Bandung: Alfabeta
- Amirullah. 2015. *Manajemen Strategi*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Kartika Putri, dkk. 2014. Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha, Business Development Service Pengembangan Usaha (Studi Pada Sentra Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis S1 Undip*, 3(4).
- Katarina, S dan Arief, S. 2018. Analisis Pengembangan Usaha Fanny Cake N' Bakery Salatiga. *Jurnal Ecodunamika*, Vol 1, No 3
- Paramadita, Siti. Abdullah Umar, dan Y. Jhony Kurniawan. 2020. Analisa Pestel Terhadap Penetrasi Gojek Di Indonesia. *Jurnal Pengabdian dan Kewirausahaan*, 4(1).
- Rangkuti, Freddy. 2016. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Rivai, Abdul dan Prawironegoro, Darsono. 2015. *Manajemen Strategi (Kajian Manajemen Strategis Berdasar Perubahan Lingkungan Bisnis, Ekonomi, Sosial dan Politik)*. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media
- Roza, P. Prima, dkk. 2018. Analisis Efektivitas Promosi Guten.Inc Bandung Pada Sosial Media Instagram Terhadap Keputusan Pembelian Menggunakan Metode Customer Response Index (CRI). *eProceedings of Engineering*, 5(3)