

---

## **Pengembangan Strategi Bisnis Dengan Analisis SWOT Pada Usaha Gallery Print Tentena Kecamatan Pamona Puselemba Kabupaten Poso**

**Marsela Gitania Elsa Mba<sup>1</sup>, Abdi Sakti Walenta<sup>2\*</sup>, Fredrik Bastian Kawani<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Tentena

<sup>2,3</sup>Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Tentena

\*Email: [abdisaktiw@gmail.com](mailto:abdisaktiw@gmail.com)

### **ABSTRACT**

*This study aims to analyze the business strategy development of Gallery Print Tentena, Pamona Puselemba District, Poso Regency, using SWOT analysis. A descriptive qualitative approach was employed, utilizing descriptive analysis, IFAS, EFAS, and SWOT matrices. Findings reveal an IFAS score of 0.7, indicating strong internal factors like product quality and responsive service. The EFAS score of 0.35 suggests greater external opportunities, such as increased printing demand and digital marketing potential, compared to threats. Positioned in Quadrant I, Gallery Print Tentena reflects a strong and opportunity-rich business, supporting aggressive growth strategies. Key strengths include product innovation, while weaknesses like high operational costs and competitive threats require attention.*

**Keywords:** *Development, Business Strategy, SWOT Analysis, Gallery Print Tentena*

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengembangan strategi bisnis Gallery Print Tentena, Kecamatan Pamona Puselemba, Kabupaten Poso, menggunakan analisis SWOT. Pendekatan kualitatif deskriptif diterapkan dengan teknik analisis deskriptif, matriks IFAS, EFAS, dan SWOT. Hasil penelitian menunjukkan skor IFAS sebesar 0,7, mengindikasikan kekuatan internal yang solid, seperti kualitas produk dan pelayanan responsif. Skor EFAS sebesar 0,35 menunjukkan peluang eksternal yang lebih besar dibandingkan ancaman, seperti peningkatan permintaan cetak dan potensi pemasaran digital. Gallery Print Tentena berada di Kuadran I, mencerminkan posisi bisnis yang kuat dan berpotensi, dengan rekomendasi strategi agresif. Kekuatan utama meliputi inovasi produk, sementara kelemahan seperti biaya operasional tinggi dan ancaman persaingan perlu diperhatikan.

**Kata Kunci:** Pengembangan, Strategi Bisnis, Analisis SWOT, Gallery Print Tentena

### **PENDAHULUAN**

Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, pelaku usaha, khususnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), dituntut untuk terus berinovasi dan mengembangkan strategi yang relevan agar dapat bertahan dan berkembang (Walenta & Pertiwi 2021). UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Perkembangan teknologi dan digitalisasi telah mengubah pola konsumsi masyarakat, termasuk dalam sektor jasa percetakan. Konsumen kini tidak hanya memperhatikan kecepatan dan kualitas hasil cetak, tetapi juga menginginkan layanan yang fleksibel, inovatif, dan berbasis teknologi modern

(Saharja & Aisyah, 2020). Hal ini menuntut pelaku usaha untuk terus beradaptasi dengan perubahan pasar dan kebutuhan konsumen agar tetap kompetitif.

Gallery Print Tentena, yang berlokasi di Kecamatan Pamona Puselemba, Kabupaten Poso, merupakan salah satu UMKM di bidang percetakan yang memiliki potensi besar untuk berkembang. Usaha ini menyediakan berbagai layanan percetakan seperti cetak baliho, x-banner, undangan, foto, dan sablon baju, yang berkontribusi pada perekonomian lokal dengan memenuhi kebutuhan masyarakat setempat. Berdiri sejak 14 Mei 2021, Gallery Print Tentena telah menunjukkan perkembangan dengan memiliki pelanggan tetap dan merekrut empat karyawan berpengalaman, serta berpindah ke lokasi strategis di Jalan Limbue, pusat kota Tentena. Namun, seperti UMKM lainnya, Gallery Print Tentena menghadapi berbagai tantangan yang dapat memengaruhi keberlanjutan dan pertumbuhan usahanya.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah meningkatnya persaingan, baik dari usaha percetakan lokal maupun platform percetakan berbasis online yang menawarkan kemudahan akses dan harga kompetitif. Selain itu, perubahan preferensi konsumen yang cepat, perkembangan teknologi, dan keterbatasan sumber daya seperti biaya operasional yang tinggi serta ketergantungan pada pasokan bahan baku menjadi hambatan dalam menjaga daya saing (Margomo, 2018). Tantangan ini diperparah dengan kebutuhan untuk terus berinovasi dalam produk dan layanan agar tetap relevan di pasar yang dinamis. Oleh karena itu, pengembangan strategi bisnis yang adaptif dan inovatif menjadi kebutuhan mendesak untuk memastikan keberlanjutan usaha (Khotimah 2022).

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) menjadi alat yang efektif untuk mengevaluasi posisi bisnis saat ini, mengidentifikasi kekuatan yang dapat dimaksimalkan, kelemahan yang perlu diperbaiki, peluang yang dapat dimanfaatkan, serta ancaman yang harus diantisipasi. Pendekatan ini memungkinkan Gallery Print Tentena untuk merumuskan strategi yang tidak hanya bertujuan untuk bertahan di tengah persaingan, tetapi juga mendorong pertumbuhan jangka panjang yang berkelanjutan (Alam et al., 2024). Berdasarkan observasi awal yang dilakukan, Gallery Print Tentena menghadapi tantangan signifikan terkait persaingan yang semakin ketat, terutama dari usaha sejenis yang telah memanfaatkan teknologi digital. Namun, usaha ini juga memiliki kekuatan, seperti kualitas produk yang baik dan lokasi strategis, yang dapat menjadi modal untuk pengembangan lebih lanjut.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk menggali secara mendalam faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi Gallery Print Tentena melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Pendekatan ini dipilih karena mampu memberikan pemahaman yang komprehensif tentang dinamika bisnis dan strategi yang dapat diterapkan. Dengan memanfaatkan analisis SWOT, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis yang relevan, seperti peningkatan pemasaran melalui media sosial, optimalisasi teknologi cetak, dan peningkatan pelayanan pelanggan. Strategi ini diharapkan dapat membantu Gallery Print Tentena memanfaatkan peluang, seperti meningkatnya permintaan produk cetak dan potensi pemasaran digital, sambil mengatasi ancaman seperti perubahan teknologi dan persaingan pasar.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini relevan untuk dilakukan guna memberikan wawasan tentang pengembangan strategi bisnis Gallery Print Tentena. Penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk membantu usaha ini berkembang, tetapi juga memberikan kontribusi teoritis dan praktis dalam pengelolaan UMKM di era digital, khususnya melalui penerapan analisis SWOT.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan di Gallery Print Tentena, berlokasi di Jalan Limbue, Kelurahan Pamona, Kecamatan Pamona Puselemba, Kabupaten Poso. Penelitian dilaksanakan selama kurang lebih satu bulan, yaitu pada Februari hingga Maret 2025. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Pendekatan ini dipilih untuk memahami secara mendalam strategi pengembangan bisnis Gallery Print Tentena melalui penggambaran kondisi aktual usaha. Desain penelitian disusun untuk menjawab pertanyaan penelitian, mencapai tujuan penelitian, serta menjadi pedoman dalam menganalisis strategi yang dapat diterapkan untuk kemajuan usaha. Pendekatan kualitatif memungkinkan eksplorasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi bisnis melalui wawancara langsung, observasi, dan dokumentasi.

Informan penelitian terdiri dari dua kelompok utama:

1. **Pemilik Usaha:** Pemilik Gallery Print Tentena menjadi sumber kunci untuk memperoleh informasi mengenai faktor-faktor yang memengaruhi bisnis, seperti pelayanan kepada konsumen, kualitas produk dibandingkan pesaing, hubungan dengan pelanggan, dan stabilitas penjualan di tengah perubahan pasar.
2. **Karyawan:** Karyawan memberikan informasi tambahan terkait kelebihan dan kekurangan operasional usaha, tantangan dalam produksi, respons terhadap tren pasar, dan penanganan keluhan pelanggan.

Data dikumpulkan melalui tiga teknik utama:

1. **Observasi:** Pengamatan dilakukan secara sistematis dan objektif untuk memahami fenomena atau perilaku dalam operasional Gallery Print Tentena, khususnya terkait strategi pengembangan bisnis.
2. **Wawancara:** Wawancara tatap muka dilakukan dengan pemilik dan karyawan untuk memperoleh informasi mendalam mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi usaha.
3. **Dokumentasi:** Pengumpulan data melalui dokumen seperti catatan usaha, hasil kuesioner, dan dokumentasi visual untuk mendukung analisis.

Data diolah dan dianalisis menggunakan tiga pendekatan:

1. **Analisis Deskriptif:** Digunakan untuk merumuskan dan menafsirkan data guna memberikan gambaran jelas tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki Gallery Print Tentena.
2. **Analisis Internal dan Eksternal:** Analisis internal dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan menggunakan matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary). Analisis eksternal mengevaluasi peluang dan ancaman melalui matriks EFAS (External Factor Analysis Summary).
3. **Analisis SWOT:** Kombinasi komponen SWOT menghasilkan strategi seperti SO (Strengths-Opportunities), ST (Strengths-Threats), WO (Weaknesses-Opportunities), dan WT (Weaknesses-Threats). Matriks SWOT dan diagram Cartesius digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis yang mendukung pertumbuhan berkelanjutan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Gallery Print Tentena didirikan pada 14 Mei 2021 di Jalan Rumbenunu, Kelurahan Pamona, dan kemudian berpindah ke lokasi strategis di Jalan Limbue, pusat kota Tentena,

Kecamatan Pamona Puselemba, Kabupaten Poso. Usaha ini bergerak di bidang percetakan, menyediakan layanan seperti cetak baliho, x-banner, undangan, foto, dan sablon baju. Awalnya, usaha ini hanya memiliki satu karyawan, tetapi seiring perkembangan dan bertambahnya pelanggan tetap, Gallery Print Tentena kini memiliki empat karyawan berpengalaman dengan keahlian masing-masing. Lokasi strategis di pusat kota memudahkan akses pelanggan, dan usaha ini fokus menjaga kualitas produk serta pelayanan, baik secara langsung maupun melalui media sosial.

### **Analisis Deskriptif Responden**

Penelitian ini melibatkan empat responden, semua berjenis kelamin perempuan (100%), dengan rentang usia 20-25 tahun (100%), yang menunjukkan bahwa tenaga kerja Gallery Print Tentena tergolong muda dan produktif. Berdasarkan pendidikan, semua responden memiliki latar belakang pendidikan SMA/SMK (100%), yang mencerminkan kemampuan dasar yang memadai, namun masih memerlukan pengalaman atau pelatihan tambahan untuk meningkatkan kompetensi, terutama di bidang teknologi percetakan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan analisis SWOT untuk mengidentifikasi strategi pengembangan bisnis Gallery Print Tentena. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, yang kemudian diolah menggunakan analisis deskriptif, matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary), EFAS (External Factor Analysis Summary), dan matriks SWOT.

### **Analisis Deskriptif**

Gallery Print Tentena berfungsi sebagai penyedia jasa percetakan yang menghasilkan berbagai produk desain, seperti baliho, x-banner, dan sablon. Dalam konteks bisnis yang dipengaruhi perkembangan teknologi, usaha ini dituntut untuk beradaptasi dengan perubahan kebutuhan pelanggan. Setiap pelanggan memiliki kebutuhan berbeda, yang memerlukan strategi pelayanan yang fleksibel dan responsif. Strategi praktis yang diterapkan untuk meningkatkan pelayanan meliputi:

1. Komunikasi Efektif: Memastikan interaksi yang jelas dan responsif dengan pelanggan.
2. Pelayanan Ramah dan Tanggap: Membangun hubungan baik melalui sikap ramah dan cepat tanggap terhadap kebutuhan pelanggan.
3. Menjaga Kualitas Produk: Memastikan hasil cetak berkualitas tinggi untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.
4. Meningkatkan Reputasi dan Kepuasan Pelanggan: Fokus pada umpan balik pelanggan untuk memperbaiki layanan.
5. Pemasaran melalui Media Sosial: Memanfaatkan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar.

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang memengaruhi pengembangan bisnis Gallery Print Tentena.

### **Analisis IFAS (Internal Factor Analysis Summary)**

Berdasarkan hasil analisis, skor kekuatan internal Gallery Print Tentena adalah 4,28, sedangkan skor kelemahan adalah 3,58. Selisih skor IFAS ( $4,28 - 3,58 = 0,7$ ) menunjukkan bahwa faktor internal kekuatan lebih dominan dibandingkan kelemahan. Kekuatan utama meliputi:

1. Pelayanan responsif terhadap kebutuhan pelanggan.
2. Harga kompetitif untuk produk berkualitas tinggi.
3. Jaringan luas dengan pelanggan dan mitra bisnis.
4. Tim berpengalaman di bidang percetakan dan desain.
5. Basis pelanggan tetap.
6. Lokasi strategis di pusat kota.
7. Kualitas bahan baku yang baik.

Kelemahan yang diidentifikasi mencakup:

1. Biaya operasional tinggi, seperti biaya bahan baku dan perawatan mesin.
2. Persaingan ketat dengan usaha sejenis.
3. Ketergantungan pada pasokan bahan baku.
4. Keterbatasan peralatan cetak berbasis teknologi tinggi.

### ***Analisis EFAS (External Factor Analysis Summary)***

Skor peluang eksternal adalah 4,01, sedangkan skor ancaman adalah 3,67, menghasilkan selisih skor EFAS ( $4,01 - 3,67 = 0,35$ ). Ini menunjukkan bahwa peluang eksternal lebih besar dibandingkan ancaman. Peluang yang dimiliki meliputi:

1. Peningkatan permintaan produk cetak.
2. Pengembangan teknologi cetak.
3. Potensi pemasaran online.
4. Peluang pengembangan produk baru.

Ancaman yang dihadapi mencakup :

1. Perubahan regulasi.
2. Perubahan selera konsumen.
3. Perkembangan teknologi yang cepat.
4. Krisis ekonomi.
5. Risiko kerusakan alat percetakan.

### ***Diagram Cartesius dan Matriks SWOT***

Berdasarkan hasil IFAS (0,7) dan EFAS (0,35), Gallery Print Tentena berada pada Kuadran I (positif, positif) dalam diagram Cartesius. Posisi ini menandakan bahwa usaha ini memiliki kekuatan internal yang kuat dan peluang eksternal yang besar, sehingga mendukung strategi pertumbuhan agresif (growth-oriented strategy). Strategi ini memungkinkan Gallery Print Tentena untuk melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan, dan mencapai kemajuan maksimal.

Matriks SWOT menghasilkan beberapa strategi, antara lain :

1. Strategi SO (Strengths-Opportunities): Memanfaatkan kekuatan seperti kualitas produk dan lokasi strategis untuk menangkap peluang, seperti peningkatan permintaan produk cetak dan pemasaran online.
2. Strategi ST (Strengths-Threats): Menggunakan kekuatan seperti pelayanan responsif untuk mengatasi ancaman seperti persaingan ketat dan perubahan teknologi.
3. Strategi WO (Weaknesses-Opportunities): Meminimalkan kelemahan seperti biaya operasional tinggi dengan memanfaatkan peluang seperti pengembangan teknologi cetak.
4. Strategi WT (Weaknesses-Threats): Mengurangi kelemahan seperti keterbatasan peralatan dengan strategi defensif untuk menghindari ancaman seperti krisis ekonomi.

Strategi yang direkomendasikan meliputi:

1. Investasi pada peralatan dan teknologi berkualitas tinggi.
2. Pengembangan strategi pemasaran yang efektif, terutama melalui media sosial.
3. Penetapan harga yang kompetitif.
4. Peningkatan efisiensi produksi dan pengendalian mutu.
5. Pengembangan sistem manajemen yang lebih terstruktur.
6. Peningkatan pelayanan pelanggan melalui layanan tambahan seperti editing desain.

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa Gallery Print Tentena telah menerapkan strategi yang relevan untuk meningkatkan pelayanan, seperti komunikasi efektif, pelayanan ramah, dan pemasaran melalui media sosial. Hal ini sejalan dengan pendapat Supriyono (2019), yang menyatakan bahwa strategi bisnis tidak hanya berfokus pada aspek finansial, tetapi juga mencakup pemasaran, operasional, dan sumber daya manusia. Pendekatan ini memungkinkan usaha untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang beragam dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Analisis IFAS menunjukkan bahwa kekuatan internal Gallery Print Tentena, seperti pelayanan responsif dan kualitas produk, memberikan keunggulan kompetitif. Temuan ini mendukung pernyataan Rangkuti (2016), bahwa analisis internal bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan yang dapat dimaksimalkan dan kelemahan yang perlu diantisipasi. Skor IFAS sebesar 0,7 menegaskan bahwa Gallery Print Tentena memiliki fondasi internal yang kuat untuk pengembangan lebih lanjut.

Hasil analisis EFAS menunjukkan bahwa peluang eksternal, seperti peningkatan permintaan produk cetak dan potensi pemasaran digital, lebih dominan dibandingkan ancaman. Skor EFAS sebesar 0,35 sejalan dengan pandangan Rangkuti (2016), yang menekankan pentingnya analisis eksternal untuk mengevaluasi peluang yang dapat dimanfaatkan dan ancaman yang perlu dihindari. Pemanfaatan media sosial sebagai alat pemasaran, misalnya, dapat meningkatkan visibilitas usaha dan menarik pelanggan baru.

Posisi Gallery Print Tentena pada Kuadran I dalam diagram Cartesius menunjukkan potensi besar untuk ekspansi, sejalan dengan rekomendasi Rangkuti (2016) tentang strategi agresif untuk organisasi yang kuat dan berpotensi. Strategi seperti investasi teknologi dan peningkatan pelayanan pelanggan dapat memperkuat daya saing usaha ini. Selain itu, matriks SWOT mengidentifikasi langkah-langkah konkret, seperti pengembangan produk baru dan pengendalian biaya operasional, yang mendukung pandangan Wijayati (2019) bahwa matriks SWOT membantu merumuskan strategi bisnis yang terarah dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Tantangan seperti biaya operasional tinggi dan persaingan ketat memerlukan perhatian khusus. Dengan memanfaatkan peluang seperti pemasaran online dan teknologi cetak baru, Gallery Print Tentena dapat mengatasi kelemahan internal dan ancaman eksternal. Pendekatan ini selaras dengan penelitian Luthfi dan Wijaya (2024), yang menunjukkan bahwa UMKM dapat meningkatkan daya saing melalui pemanfaatan kekuatan dan peluang untuk mengatasi tantangan pasar.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini memberikan wawasan bahwa Gallery Print Tentena berada pada posisi yang kuat untuk berkembang, dengan strategi yang berfokus pada inovasi, efisiensi, dan pelayanan pelanggan. Implementasi strategi berbasis SWOT dapat mendukung pertumbuhan berkelanjutan dan memperkuat posisi usaha di pasar yang kompetitif.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian di Gallery Print Tentena, nilai IFAS (0,7) menunjukkan kekuatan internal yang dominan, seperti kualitas produk dan pelayanan responsif. Nilai EFAS (0,35) mengindikasikan peluang eksternal yang lebih besar dibandingkan ancaman, seperti permintaan produk cetak dan potensi pemasaran digital. Posisi di Kuadran I diagram Cartesius menandakan bisnis yang kuat dan berpeluang, mendukung strategi pertumbuhan agresif. Kekuatan utama meliputi inovasi produk dan lokasi strategis, namun kelemahan seperti biaya operasional tinggi dan ancaman persaingan ketat perlu diperhatikan untuk pengembangan produk percetakan.

Untuk pengembangan bisnis, Gallery Print Tentena disarankan: (1) Memperluas variasi produk percetakan; (2) Melakukan pembaruan peralatan digital printing secara berkala; (3) Meningkatkan efisiensi produksi dan pengendalian mutu untuk menekan biaya; (4) Menyediakan layanan tambahan seperti desain dan editing; (5) Memperkuat hubungan dengan pelanggan melalui komunikasi efektif dan penawaran menarik, seperti diskon, untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alam, F., Rangkuti, F., & Supriyono, P. (2024). Pengembangan Strategi Bisnis dengan Analisis SWOT pada Usaha UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 5(2), 56-63.
- Khotimah, K., Rinda, R. T., Putera, D. A., Wairisal, P. L., Hidayat, F., Sudirman, A., ... & Naningsih, N. (2022). *Kewirausahaan (Sejarah, Peluang, dan Tantangan)*. Media Sains Indonesia.
- Luthfi, M., & Wijaya, I. (2024). *Strategi Pengembangan UMKM di Era Digital*. Jakarta: Penerbit Global.
- Margomo, A. (2018). *Tantangan dan Strategi UMKM dalam Menghadapi Persaingan di Era Digital*. Jakarta: Penerbit Ekonomi.
- Rangkuti, F. (2016). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia.
- Saharja, T., & Aisyah, N. (2020). Perubahan Teknologi dalam Sektor Jasa dan Dampaknya pada UMKM. *Jurnal Teknologi dan Bisnis*, 12(3), 89-104.
- Supriyono, P. (2019). *Strategi Pemasaran dan Pengembangan Usaha UMKM di Era Digital*. Surabaya: Penerbit Bisnis.
- Walenta, A. S., & Pertiwi, W. (2021). *Manajemen Perubahan (Menuju Organisasi Produktif)*.
- Wijayati, E. (2019). *Matriks SWOT dalam Merumuskan Strategi Bisnis UMKM*. Yogyakarta: Penerbit UMKM Press.