

**ANALISIS LINGKUNGAN UNTUK MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PT SABANA KUPANG**

SKRIPSI



Oleh

MUHAMMAD ZAINI FEBRIAN AKBAR

NIM : 18520039

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2022**

**ANALISIS LINGKUNGAN UNTUK MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PT SABANA KUPANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam Memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)



Oleh

MUHAMMAD ZAINI FEBRIAN AKBAR

NIM : 18520039

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2022

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS LINGKUNGAN UNTUK MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA PT SABANA KUPANG**

SKRIPSI

Oleh

MUHAMMAD ZAINI FEBRIAN AKBAR

NIM : 18520039

Telah disetujui pada tanggal 20 Juni 2022

Dosen Pembimbing,



Yona Octiani Lestari, SE., M.SA., AP., CSRS., CSRA, CFRA

NIP. 19771025 200901 2 006

Mengetahui :

Ketua Jurusan,



Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D.

NIP. 197606172008012020

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS LINGKUNGAN UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA PT SABANA KUPANG

SKRIPSI

Oleh

MUHAMMAD ZAINI FEBRIAN AKBAR

NIM : 18520039

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S. Akun)
Pada Tanggal 27 Juni 2022

Susunan Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Ketua

Novi Lailiyul Wafiroh, M.A

NIP 199211012019032020

:

()

2. Dosen Pembimbing/Sekretaris

Yona Octiani Lestari, SE., M.S.A., AP., CSRS., CSRA, CFRA

NIP 19771025 200901 2 006

:

()

3. Penguji Utama

Isnan Murdiansyah, M.S.A

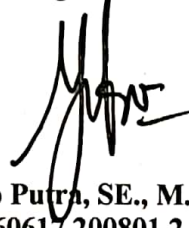
NIP 198607212019031008

:

()



Disahkan oleh :
Ketua Program Studi,

()

Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D
NIP 19760617 200801 2 020

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Zaini Febrian Akbar

NIM : 18520039

Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

ANALISIS LINGKUNGAN UNTUK MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA PT SABANA KUPANG

adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 16 Juni 2022

Hormat saya,



Muhammad Zaini Febrian Akbar

NIM : 18520039

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

Kedua orang tua saya Bapak Akhmad Zamroni dan Ibu Fidralina tercinta, yang senantiasa mencurahkan doa, motivasi, dukungan, kasih dan sayangnnya kepada penulis

Adik saya Muhammad Ivan Hamdani yang mendukung, membantu dan menghibur penulis

Orang spesial saya Fahzah Nur Aini yang menyemangati penulis selama pengerjaan skripsi ini

Diri saya sendiri yang telah mampu bertahan, berjuang, dan tidak menyerah hingga saat ini

Seluruh keluarga, kerabat dan teman-teman tercinta

HALAMAN MOTTO

“Tidak ada yang salah dari sebuah pilihan, Yang salah adalah ketika telah memilih kemudian mengeluh, Dan bodohnya lagi adalah ketika sudah mengeluh dia berhenti untuk mencoba.”

-Dzawin Nur Ikram-

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Analisis Lingkungan untuk Meningkatkan Profitabilitas pada PT Sabana Kupang”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. M. Zainuddin, MA. selaku Rektor UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. Misbahul Munir, Lc., M.El., selaku Dekan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak., CA., M.Res., Ph.D selaku ketua Jurusan Akuntansi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Nina Dwi Setyaningsih, SE., MSA. selaku Dosen Wali
5. Ibu Yona Octiani Lestari, SE., MSA., AP., CSRS., CSRA, CFRA selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang senantiasa sabar memberikan dukungan, motivasi, waktu, bantuan, saran dan arahan selama proses penyusunan skripsi.
6. Bapak Ibu Dosen serta staf pengajar pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim.
7. Kedua orang tua, adik, dan seluruh keluarga yang tak henti-hentinya senantiasa mencurahkan doa, dukungan secara moril maupun materil.
8. Pemilik dan karyawan PT Sabana Kupang yang telah membantu sekaligus membimbing dalam lapangan
9. Teman-teman Jurusan Akuntansi angkatan 2018 selaku teman seperjuangan dan selalu memotivasi dalam penyusunan skripsi ini.

10. Seluruh pihak yang selalu memberikan dukungan dan motivasi yang penulis tidak dapat sebutkan satu persatu.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Aamiin ya Robbal ‘alamin

Malang, 16 Juni 2022

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG DEPAN	
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK	xv
ABSTRACT	xvi
المستخلص.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu.....	9
2.2 Kajian Teoritis.....	24
2.2.1 Manajemen Strategis.....	24
2.2.2 Analisis SWOT	25
2.2.2.1 Pengertian Analisis SWOT	25
2.2.2.2 Unsur-Unsur Analisis SWOT	26
2.2.2.3 Manfaat Analisis SWOT	28
2.2.2.4 Proses Analisis SWOT	28

2.2.3 Lingkungan Internal	30
2.2.3.1 Kompetensi	30
2.2.3.2 Kompetensi Inti.....	30
2.2.3.3 Sumber Daya.....	31
2.2.4 Lingkungan Eksternal	31
2.2.4.1 Lingkungan Makro.....	31
2.2.4.2 Lingkungan Mikro	34
2.2.5 Profitabilitas	34
2.2.6 Analisis Rasio Likuiditas	35
2.2.7 Analisis Rasio Profitabilitas.....	35
2.2.8 Proyeksi Laporan Keuangan	36
2.2.9 Perspektif Islam.....	37
2.3 Kerangka Berpikir.....	38
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	40
3.2 Lokasi Penelitian.....	41
3.3 Subyek Penelitian.....	41
3.4 Data dan Jenis Data.....	41
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	42
3.6 Analisis Data.....	43
BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN	
4.1 Paparan Data Hasil Penelitian.....	45
4.1.1 Profil PT Sabana Kupang.....	45
4.1.2 Sejarah PT Sabana Kupang.....	45
4.1.3 Ruang Lingkup Layanan PT Sabana Kupang.....	46
4.1.4 Struktur Organisasi PT Sabana Kupang	49
4.1.5 Kondisi Lingkungan Internal	53
4.1.6 Kondisi Lingkungan Eksternal	55
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	63
4.2.1 Faktor Internal.....	64
4.2.1.1 Kekuatan (<i>Strength</i>).....	64
4.2.1.2 Kelemahan (<i>Weakness</i>).....	66

4.2.2 Faktor Eksternal	67
4.2.2.1 Peluang (<i>Opportunity</i>)	67
4.2.2.2 Ancaman (<i>Threat</i>).....	68
4.2.3 Matriks Analisis Faktor Internal	69
4.2.4 Matriks Analisis Faktor Eksternal.....	72
4.2.5 Matriks SWOT	74
4.3 Proyeksi Laporan Keuangan.....	76
4.3.1 Neraca dan Laba Rugi Perbandingan.....	77
4.3.1.1 Proyeksi Laporan Laba Rugi.....	81
4.3.2 Analisis Rasio.....	82
4.3.2.1 Proyeksi Neraca	84
4.3.2.2 Analisis Rasio Proyeksi Laporan Keuangan	87

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan.....	89
5.2 Saran.....	91

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kualifikasi Jasa Usaha Konstruksi.....	3
Tabel 1.2 Tiga Kabupaten/Kota dengan Jumlah Direktori Perusahaan Konstruksi Terbesar di Provinsi NTT 2020.....	4
Tabel 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu.....	10
Tabel 4.1 Matriks Evaluasi Faktor Internal.....	70
Tabel 4.2 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal.....	72
Tabel 4.3 Tabel Matriks SWOT.....	74
Tabel 4.4 Tingkat Inflasi 5 Tahun.....	76
Tabel 4.5 Neraca dan Laba Rugi Perbandingan.....	77
Tabel 4.6 Proyeksi Laporan Laba Rugi PT Sabana Kupang.....	81
Tabel 4.7 Rasio Likuiditas dan Rasio Profitabilitas.....	82
Tabel 4.8 Proyeksi Neraca PT Sabana Kupang	84
Tabel 4.9 Rasio Proyeksi Laporan	87

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Jumlah Direktori	2
Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	39
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT Sabana Kupang	49

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal Penelitian

Lampiran 2 Daftar Pertanyaan Wawancara

Lampiran 3 Daftar Jawaban Wawancara

Lampiran 4 Transkrip Observasi

Lampiran 5 Transkrip Dokumentasi

Lampiran 6 Triangulasi Data

Lampiran 7 Biodata Peneliti

Lampiran 8 Bukti Konsultasi

ABSTRAK

Muhammad Zaini Febrian Akbar. 2022, SKRIPSI. Judul “Analisis Lingkungan untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada PT Sabana Kupang”

Pembimbing : Yona Octiani Lestari, SE., M.SA., AP., CSRS., CSRA, CFRA

Kata Kunci : Analisis SWOT, Proyeksi Laporan Keuangan, Rasio Likuiditas, Rasio Profitabilitas.

Pertumbuhan dan keberlanjutan tentunya menjadi tujuan setiap perusahaan berdiri, namun dalam perjalanan mencapai tujuan tersebut tentunya perusahaan akan menghadapi banyak tantangan, namun tantangan tersebut bukanlah sesuatu yang perlu ditakuti jika telah memiliki strategi yang matang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa strategi apa yang tepat digunakan oleh PT Sabana Kupang dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Penelitian ini dilakukan di PT Sabana Kupang, dengan sumber informan yaitu direktur utama, dan kepala bagian keuangan. Data dianalisis dengan *mixed methods* dengan tipe rancangan strategi eksploratif sekuensial. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Analisis data pada penelitian ini menggunakan tahapan analisis kualitatif, dimana pada tahap penyajian data dilakukan proyeksi laporan keuangan menggunakan metode least square.

Hasil penelitian membuktikan bahwa: (1) strategi yang sesuai untuk PT Sabana Kupang adalah memaksimalkan pemasaran, meningkatkan kualitas pelayanan jasa, dan meningkatkan kerjasama tim (2) hasil proyeksi laporan keuangan menunjukkan peningkatan pada rasio likuiditas, dan untuk rasio profitabilitas belum menunjukkan hasil yang signifikan, oleh karena itu perlu diterapkan strategi yang sudah dianalisa berdasarkan kondisi lingkungan internal dan eksternal perusahaan agar tujuan perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas bisa tercapai.

ABSTRACT

Muhammad Zaini Febrian Akbar. 2022, *THESIS*. Title "*Environmental Analysis to Increase Profitability at PT Sabana Kupang*"

Supervisor : Yona Octiani Lestari, SE., M.SA., AP., CSRS., CSRA, CFRA

Keywords : *SWOT Analysis, Financial Statement Projections, Liquidity Ratio, Profitability Ratio.*

Perplant and sustainability are certainly the goals of every company to stand, but in the course of achieving these goals, of course, the company will face many challenges, but these challenges are not something to be afraid of if they have a mature strategy. This study aims to analyze what strategies are appropriately used by PT Sabana Kupang in increasing the profitability of the company.

This research was conducted at PT Sabana Kupang, with informant sources, namely the president director, and the head of finance. The data were analyzed by mixed methods with the sequential splorative ek strategy design type. Data collection techniques include observation, interviews, documentation, and literature studies. Data analysis in this study uses the qualitative analysis stage, where at the data presentation stage, financial statement projections are carried out using the least square method.

The results of the study prove that: (1) the appropriate strategy for PT Sabana Kupang is to maximize marketing, improve the quality of service services, and improve teamwork (2) the results of the projected financial statements show an increase in the liquidity ratio, and the profitability ratio has not shown significant results, therefore it is necessary to implement a strategy that has been analyzed based on the conditions of the company's internal and external environment so that the company's goal of increasing profitability can be achieved.

المستخلص

"محمد زيني فريان أكبر. 2022، أطروحة. بعنوان "التحليل البيئي لزيادة الربحية في شركة كوبانغ سافانا ذات المسؤولية المحدودة

المشرف : يونا أوكتياني ليستاري

الكلمات المفتاحية : التحليل الاستراتيجي، توقعات القوائم المالية، نسبة السيولة، نسبة الربحية

النمو والاستدامة هما بالتأكد أهداف كل شركة يجب أن تقف أمامها، ولكن في سياق تحقيق هذه الأهداف، بالطبع، ستواجه الشركة العديد من التحديات، ولكن هذه التحديات ليست شيئاً تخاف منه إذا كانت لديها استراتيجية واضحة. تهدف هذه الدراسة إلى تحليل الاستراتيجيات التي تستخدمها شركة كوبانغ سافانا ذات المسؤولية المحدودة بشكل مناسب في زيادة ربحية الشركة. تم إجراء هذا البحث في شركة سافانا كوبانغ ذات المسؤولية المحدودة، مع مصادر مخبرين، وهي مدير الرئيس، ورئيس استكشافية متتابعة. تشمل تقنيات جمع البيانات الشؤون المالية. تم تحليل البيانات بطرق مختلطة مع نوع تصميم استراتيجية الملاحظة والمقابلات والتوثيق والدراسات الأدبية. يستخدم تحليل البيانات في هذه الدراسة مرحلة التحليل النوعي، حيث يتم في مرحلة عرض البيانات تنفيذ إسقاطات البيانات المالية باستخدام الطريقة الأقل مريحا.

الدراسة أن: (1) الاستراتيجية المناسبة لشركة كوبانغ سافانا المحدودة المسؤولية هي تعظيم التسويق وتحسين أثبتت نتائج

جودة الخدمات وزيادة العمل الجماعي (2) تظهر نتائج القوائم المالية المتوقعة زيادة في نسبة السيولة، وبالنسبة لنسبة الربحية لم

تظهر نتائج ملموسة، لذلك لا بد من تنفيذ استراتيجية تم تحليلها بناء على ظروف البيئة الداخلية والخارجية للشركة بحيث

الأهداف يمكن تحقيق الشركات لزيادة الربحية

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan dan keberlanjutan tentunya merupakan keinginan dari setiap organisasi baik yang bersifat profit maupun non profit, perusahaan skala kecil sampai besar juga tentunya ingin ada peningkatan baik secara keuntungan maupun kesejahteraan pegawainya agar dapat melakukan ekspansi supaya bisnisnya dapat bertumbuh lebih besar lagi.

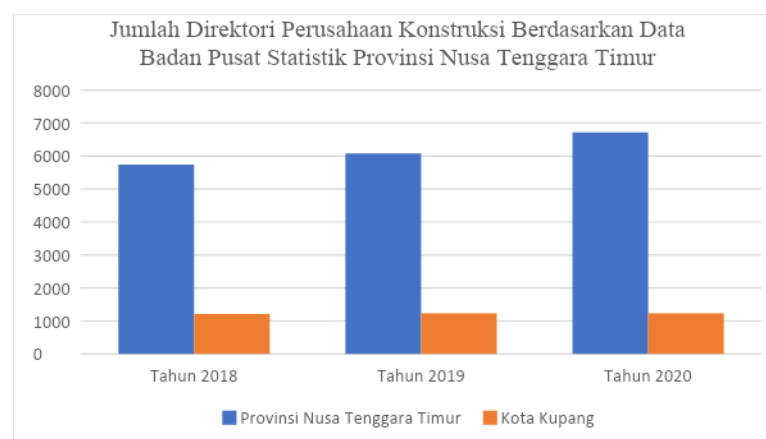
Perusahaan yang ingin melakukan ekspansi bisnisnya agar dapat bertumbuh, tentunya akan menghadapi banyak tantangan antara lain, meningkatnya pesaing atau kompetitor pada bidang bisnis serupa, pola masyarakat yang berubah seiring bergantinya zaman, kebijakan pemerintah seperti regulasi pajak dan fluktuasi harga barang, serta kejadian luar biasa yang tidak dapat diprediksi seperti wabah virus yang mengancam masalah kesehatan global.

Posisi strategis yang dapat diidentifikasi melalui analisis lingkungan sangat dibutuhkan oleh setiap perusahaan, analisis lingkungan sendiri meliputi faktor internal yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) serta faktor eksternal yaitu peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Selain itu, penting juga bagi sebuah perusahaan memiliki perencanaan strategis untuk mencapai tujuannya. Becker dalam Rustiadi (2008) berpendapat bahwa suatu cara yang rasional dalam mempersiapkan masa depan adalah dengan perencanaan strategi. Kinerja perusahaan sendiri sangat dipengaruhi oleh bagaimana perencanaan strategisnya. Oleh karena itu, dalam penyusunan

perencanaan strategis, tahap awal yang dilakukan adalah dengan menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari strategi bisnisnya. Analisis ini disebut dengan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah keseluruhan penilaian terhadap kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*).

Hasil dari identifikasi SWOT kemudian dijadikan bahan pertimbangan untuk menjalankan manajemen strategis, menurut Pearce dan Robinson (2013), Manajemen strategis merupakan suatu rangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana untuk mencapai tujuan perusahaan guna mencapai tujuan perusahaan. Pada penelitian ini, tujuan dari objek penelitiannya sendiri ialah untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan, mengacu kepada pendapat R. Agus Sartono (2010), profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri.

Gambar 1. 1 Grafik Jumlah Direktori



Sumber: ntt.bps.go.id

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Provinsi Nusa Tenggara Timur, jumlah perusahaan konstruksi selalu mengalami kenaikan setiap tahunnya,

perkembangan dalam jasa konstruksi selalu meningkat karena adanya kebutuhan akan pembangunan seperti ruas jalan dan fasilitas umum, tempat ibadah, gedung kantor, serta bendungan. Perusahaan sektor konstruksi yang ada di Provinsi Nusa Tenggara Timur tahun 2020 berjumlah 6715 perusahaan yang terbagi ke dalam 10 perusahaan konstruksi skala besar, 422 perusahaan konstruksi skala menengah, dan 6283 perusahaan konstruksi skala kecil. Dan untuk Kota Kupang sendiri, pada tahun 2020 perusahaan konstruksi yang masuk skala besar dan menengah berjumlah 178 perusahaan, serta untuk perusahaan konstruksi skala kecil berjumlah 1051 perusahaan.

Tabel 1. 1 Kualifikasi Jasa Usaha Konstruksi

No.	Golongan Usaha	Kualifikasi	Batas Nilai Satu Pekerja
1	Perorangan	Perorangan	s.d. 300 Juta
2	Kecil	K1 K2 K3	s.d. 1 Milyar s.d. 1,75 Milyar s.d. 2,5 Milyar
3	Menengah	M1 M2	s.d. 10 Milyar s.d. 50 Milyar
4	Besar	B1 B2	s.d. 250 Milyar Tak Terbatas
5	Non Kualifikasi	Tidak mendaftarkan ke LPJKN atau Sudah <i>Expired</i>	

Sumber: ntt.bps.go.id

Pertumbuhan jumlah perusahaan konstruksi di Kota Kupang tidak begitu signifikan, namun di Kota Kupang jumlah perusahaannya merupakan yang tertinggi jika dibandingkan dengan kabupaten atau kota

lainnya di Provinsi Nusa Tenggara Timur, lalu diikuti dengan Kabupaten Manggarai yang jumlah perusahaan konstruksinya adalah 627 perusahaan yang terbagi ke dalam 38 perusahaan skala besar dan menengah serta 589 perusahaan skala kecil. Berikut ini tabel yang berisi 3 Kabupaten/Kota di Provinsi Nusa Tenggara Timur dengan jumlah perusahaan konstruksi tertinggi berdasarkan data Badan Pusat Statistik Provinsi Nusa Tenggara Timur Tahun 2020

Tabel 1. 2 Tiga Kabupaten/Kota dengan Jumlah Direktori Perusahaan Konstruksi Terbesar di Provinsi NTT 2020

No.	Kabupaten/Kota	Jumlah Perusahaan Konstruksi
1	Kota Kupang	1229
2	Manggarai	627
3	Sumba Timur	507

Sumber: ntt.bps.go.id

PT Sabana yang menjadi lokasi pada penelitian ini merupakan Perusahaan Jasa Konsultan Konstruksi Lokal dengan kualifikasi tingkat Menengah atau M1, yang berdiri di Kota Kupang sejak tahun 2002, tepatnya pada tanggal 25 Maret dengan tujuan untuk dapat memberikan jasa layanan teknik dalam memenuhi tuntutan dan kebutuhan program Pembangunan di Provinsi Nusa Tenggara Timur. PT Sabana sejak pertama berdiri telah menyelesaikan dengan baik semua proyek yang diraihnya melalui pembiayaan oleh berbagai sumber pendanaan antara lain APBN, APBD, maupun bantuan luar negeri seperti OECF. Jasa layanan teknik tersebut mencakup bidang-bidang pekerjaan jalan dan jembatan, pengembangan irigasi, bendungan, sungai dan

rawa, pengembangan wilayah dan tata kota, pengembangan pertanian dan lingkungan hidup.

Beberapa pertimbangan memilih PT Sabana sebagai lokasi penelitian adalah yang pertama karena perusahaan ini termasuk di tingkat menengah dan telah beroperasi selama 20 tahun lamanya, dimana kebanyakan dari penelitian sebelumnya menggunakan perusahaan di tingkat kecil seperti UMKM dan di tingkat besar seperti perusahaan Tbk (terbuka) sebagai objek penelitian sehingga jarang ditemukan perusahaan menengah yang menjadi objek untuk dilakukannya Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal, selain itu karena PT Sabana yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang konstruksi, yang menarik dalam kegiatan jasa konstruksi adalah karena akan selalu ada persaingan dalam hal harga, karena salah satu cara yang berpotensi menang ketika tender proyek adalah dengan memasang harga rendah dalam penawaran rapat tender jasa konstruksi tersebut. Maka sangat dibutuhkan strategi bersaing yang tepat. Karena perusahaan yang tidak memiliki strategi bersaing yang tepat tentunya akan sulit untuk bertahan, sebab nilai kontrak yang turun terlalu rendah akan memengaruhi profitabilitas perusahaan tersebut. Dalam menanggapi setiap permasalahan yang ada dalam kegiatan usaha konstruksinya, seorang kontraktor perlu mengatasi tingkat persaingan yang kompetitif dengan mempersiapkan strategi bersaing yang bijak. Michael E. Porter (2007), seorang analisis kompetitif, berpendapat jika suatu perusahaan memiliki banyak kekuatan dan kelemahan kemudian berhadapan dengan para pesaing, maka strategi bersaing yang dapat di kembangkan adalah Keunggulan Biaya, Diferensiasi, dan Fokus.

Pertimbangan lain yang saya ambil adalah keterjangkauan, PT Sabana yang telah memenuhi kriteria untuk dijadikan objek pada penelitian ini, memiliki lokasi yang terjangkau dengan peneliti, dimana dengan adanya keterjangkauan ini mempermudah peneliti dalam mengamati dan mengkaji lebih mendalam mengenai permasalahan yang diteliti. selain itu dapat memberikan efisiensi terhadap waktu dan biaya selama pelaksanaan penelitian sehingga dapat mewujudkan hasil penelitian yang maksimal dan lebih akurat.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Lingkungan untuk Meningkatkan Profitabilitas pada PT Sabana Kupang”. Dengan analisis lingkungan internal dan eksternal PT Sabana dapat mengetahui bagaimana kekuatan (strength) yang dimiliki PT Sabana dan juga memanfaatkan peluang (opportunity) yang ada untuk dapat dijadikan acuan dalam meningkatkan profitabilitas PT Sabana. Serta, untuk mengetahui bagaimana PT Sabana dapat mengatasi dan mengantisipasi masalah-masalah yang ada di usahanya tersebut seperti kelemahan (weakness) dan juga ancaman (threat).

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana analisa permasalahan lingkungan internal dan lingkungan eksternal pada PT Sabana?
2. Bagaimana analisa strategi PT Sabana untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan?
3. Bagaimana proyeksi laporan keuangan PT Sabana untuk 3 (tiga) tahun kedepan?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisa permasalahan lingkungan internal dan lingkungan eksternal pada PT Sabana.
2. Untuk menganalisa strategi PT Sabana dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan.
3. Untuk mengetahui kondisi keuangan PT Sabana melalui perhitungan proyeksi laporan keuangan yang tepat.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat dan tambahan wawasan terkait bagaimana menganalisa suatu perusahaan dari manajemen strategiknya, lingkungan internal sampai lingkungan eksternalnya, sehingga dapat diketahui bagaimana cara mengatasi kelemahan, meningkatkan kemampuan, dan mempertahankan kekuatan suatu perusahaan.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi PT Sabana, penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi untuk memperbaiki kelemahan, mempertahankan kekuatan, memanfaatkan peluang, dan mengantisipasi ancaman yang ada baik dari internal maupun eksternal perusahaan.
- b. Bagi peneliti, manfaat dari penelitian ini dapat menerapkan ilmu yang diperoleh dan membantu kemajuan ilmu pengetahuan.

- c. Bagi pihak lain, Diharapkan dengan adanya penelitian ini, bisa menambah pengetahuan dan pemahaman bagi pembaca yang akan bekerja pada suatu perusahaan, agar dapat mengetahui lingkungan seperti apa tempat kerja kalian nanti baik dari sisi internal maupun eksternalnya dan bagaimana prospek perusahaan tersebut jika dilihat dari manajemen strategiknya, serta dapat menjadi acuan dalam penelitian berikutnya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dalam sebuah penelitian dapat menjadi perbandingan antara penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan dilakukan. Penelitian terdahulu juga bisa menjadi salah satu referensi penulis saat melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperbanyak teori yang digunakan. Mengetahui pentingnya penelitian terdahulu, para penulis dapat mengambil beberapa penelitian sebagai referensi untuk menambah bahan kajian dalam penelitian mereka.

Berikut ini merupakan hasil penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya:

Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
1.	Putu Rani Susanthi, 2017	Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Mencapai Tujuan Perusahaan (Studi Kasus Stie Galileo Batam)	Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif dengan model deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara dokumentasi dan pengamatan. Teknik analisis data menggunakan beberapa prosedur	Hasil dari penelitian ini penulis menyarankan beberapa hal seperti penerapan strategi biaya kepemimpinan dan diferensiasi, peningkatan kualitas dosen dan sumber daya manusia, dan perbaikan keterampilan dan keahlian untuk mendukung pencapaian tujuan organisasi.

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
			<p>pengurangan data, tampilan data dan kesimpulan.</p> <p>Kesimpulan dari penelitian ini dibuat berdasarkan pada teknik analisis evaluasi faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal.</p>	
2.	Nadya Hasna Latifa dan Dini Rochdiani, 2020	Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Pada Usaha Kedai Kopi Kadaka Cafeteria Menggunakan QSPM	Penelitian ini menggunakan desain kualitatif dan teknik penelitian studi kasus, dengan alat analisisnya yaitu matriks	Hasil dari penelitian ini tergambar pada matriks IE yang menunjukkan bahwa perusahaan tersebut berada pada posisi tumbuh

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
			IFE, EFE, IE, SWOT, lalu QSP.	dan bina. Empat strategi alternatif dirumuskan dari hasil matriks SWOT dan QSPM dengan strategi prioritas pertama adalah dengan meningkatkan kegiatan promosi.
3.	Nur Fitriani, Eviatiwi KusumaningtyasSugiyanto, 2020	Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Pada UKM Premium Plus Laundry Cabang Mulawarman Semarang	Penelitian ini menggunakan metode Kualitatif dengan teknik pengumpulan data yang terdiri dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan	Hasil penelitian menunjukkan kekuatan usaha terdiri dari adanya segmentasi pasar yang baik, kualitas pelayanan yang memuaskan, desain packaging yang praktis, pelayanan tambahan (Parfum

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
			<p>yaitu triangulasi sumber, metode dan narasi data. Pemilihan informan didasarkan pada prinsip kesesuaian dan kecukupan.</p>	<p>premium), distribusi gratis, lokasi strategis. Sedangkan kelemahan usaha tersebut antara lain pengetahuan teknologi kurang, SDM tidak memadai, distribusi tidak tepat, dan efisiensi waktu kurang. Peluang usaha terdiri dari lokasi usaha yang strategis, networking, perkembangan teknologi, berubahnya gaya</p>

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
				hidup masyarakat, perubahan cuaca.
4.	Dyah Palupiningtyas, Nina Mistriani, Tuwuh Adhistyo Wijoyo, 2020	Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Pariwisata Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Lokal Di Kabupaten Demak Jawa Tengah	Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif dengan model deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara dokumentasi dan pengamatan. Teknik analisis data menggunakan beberapa prosedur pengurangan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan pariwisata dalam kegiatan ekonomi dapat bermanfaat bagi masyarakat tentunya dengan adanya SDM Pariwisata pada lingkungan internal pariwisata melalui pokdarwis. Sedangkan lingkungan eksternal mulai dari adanya gagasan yang

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
			data, tampilan data dan kesimpulan.	berawal dari pemerintah.
5.	Fezi Waldeseska Aulia, Dhea Aprialinita, Satria Edi Putra, Annie Mustika Putri, 2021	Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal dalam Menghadapi Kompetitor di Masa Pandemi pada Perusahaan Indofood	Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian deskriptif kualitatif. Data yang dikumpulkan dengan menggunakan metode observasi, dan dokumentasi dianalisis menggunakan analisis faktor internal (Internal Faktor Analysis	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lingkungan internal perusahaan memiliki posisi yang kuat dimana kekuatan memiliki nilai total sebesar 1.86 berbanding kelemahan sebesar 1.41. Posisi perusahaan terhadap lingkungan di luar juga memiliki posisi yang kuat dimana peluang perusahaan

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
			Summary), analisis faktor eksternal (External Faktor Analysis Summary) dan analisis SWOT.	memiliki nilai total sebesar 2.29 berbanding ancaman sebesar 0.46. Dilihat dari nilai total dimana kekuatan sebesar 1.86 lebih kecil dari peluang 2.29 berdasarkan kuadran SWOT maka pilihan alternatif strategi yang bisa diambil adalah strategi Stable Growth.
6.	Indah Putri Sundari, Santa Destia Wati, Safina, Dian	Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Pada UKM Kerupuk Ikan Gabus Yuk Angkut	Penelitian ini menggunakan metode Kualitatif dengan teknik	Hasil penelitian menunjukkan kekuatan usaha adalah produk berkualitas,

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
	Puji Puspita Sari, 2021		pengumpulan data yang terdiri dari wawancara dan observasi. Teknik analisis yang digunakan yaitu triangulasi sumber dan narasi data.	bersertifikasi halal, adanya segmentasi pasar yang baik, desain packaging yang praktis, distribusi gratis, lokasi strategis. Sedangkan kelemahan usaha tersebut antara lain pengetahuan teknologi kurang, SDM tidak memadai, dan keterbatasan modal. Peluang usaha terdiri dari lokasi usaha yang strategis, membuka lapangan pekerjaan, perkembangan

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
				teknologi, dan banyak media untuk promosi. Selanjutnya ancaman usaha tersebut terdiri dari kenaikan harga bahan baku, banyaknya usaha kerupuk lainnya, dan menurunnya penjualan.
7.	Imas Widowati, Daisy Ade Riany, Ferdi Andrianto, 2022	Analisis Swot Untuk Pengembangan Bisnis Kuliner (Studi Kasus Pada UMKM Papat Sodara Food Purwakarta)	Penelitian ini bersifat deskriptif dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan kuisioner.	Hasil analisis menunjukkan bahwa total skor faktor internal sebesar 3,57 dan total skor faktor eksternal sebesar 3,73 dimana dari skor yang didapatkan

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
			<p>Analisis data menggunakan analisis SWOT. Analisis ini memperhatikan faktor Internal (Strengths dan Weaknesses) dan faktor eksternal (Opportunities dan Threats).</p>	<p>termasuk ke dalam Kuadran 1. Kuadran 1 merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan dan peluang, seperti produk makanan dipertahankan, mempergencar promosi dan pelayanan terhadap konsumen. Untuk memaksimalkan kekuatan yang dimiliki dan memperhatikan peluang pasar. Strategi ini perlu ditunjang dengan penetrasi pasar</p>

No.	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
				(market penetration), pengembangan pasar (market development), dan pengembangan produk (product development).

Ada 7 penelitian terdahulu yang saya pakai dan cukup relevan dengan penelitian ini, yaitu diantaranya yang pertama adalah penelitian milik Putu Rani Susanthi tahun 2017 yang berjudul Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Mencapai Tujuan Perusahaan (Studi Kasus Stie Galileo Batam), persamaan penelitiannya ada pada jenis dan pendekatan penelitian yang menggunakan pendekatan kualitatif dengan model deskriptif. Namun, perbedaan penelitian ini dengan milik saya terletak pada hasilnya dimana penelitian milik Putu Rani Susanthi ini, proses analisis faktor-faktor internal-eksternal serta penerapan strategi untuk mencapai tujuan sesuai visi dan misi pada STIE Galileo dijelaskan dan difokuskan secara deskriptif sedangkan penelitian saya proses analisisnya akan berupa matriks evaluasi faktor internal dan eksternal yang akan mencantumkan bobot, rating, dan skor kemudian dijabarkan juga secara deskriptif bagaimana strategi yang cocok bagi perusahaan setelah diketahui apa saja kekuatan,

kelemahan, peluang, serta ancamannya untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Selanjutnya yang kedua, ada penelitian milik Nadya Hasna Latifa dan Dini Rochdiani tahun 2020 yang berjudul Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Pada Usaha Kedai Kopi Kadaka Cafeteria Menggunakan QSPM, persamaan antara kedua penelitian terletak pada pendekatan yang menggunakan kualitatif dan alat analisisnya yaitu matriks SWOT, hanya saja pada penelitian milik Nadya Hasna Latifa dan Dini Rochdiani ini ada pada bagian alat analisisnya, juga terdapat IFE (Internal Faktor Evaluation), EFE (External Faktor Evaluation), IE (Internal External), SWOT, lalu QSP (Quantitative Strategic Planning), yang mana terlalu banyak alat analisis hanya akan memunculkan opsi faktor dan uraian strategi yang tidak terlalu diperlukan atau pemborosan padahal nyatanya yang dibutuhkan untuk meningkatkan objek yang diteliti mungkin hanya 2 strategi, tapi dilain sisi penelitian ini juga memunculkan alternatif strategi lain yang dapat menunjang objek yang diteliti, sedangkan pada penelitian ini hanya akan berfokus pada apa saja faktor internal dan eksternal, yang kemudian terimplementasikan ke dalam alat analisis berupa matriks evaluasi faktor internal dan eksternal yang kemudian akan memunculkan strategi yang berfokus untuk membantu perusahaan dalam meningkatkan profitabilitasnya.

Ketiga, adalah penelitian milik Nur Fitriani, Eviatiwi Kusumaningtyas Sugiyanto, tahun 2020 yang berjudul Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Pada UKM Premium Plus Laundry Cabang Mulawarman Semarang. Persamaan antara kedua penelitian adalah pendekatan yang sama yaitu kualitatif deskriptif, dan persamaan lainnya yaitu alat analisis yang dipakai antara lain, analisis faktor

internal dan eksternal. Lalu, letak perbedaannya berada pada hasilnya dimana penelitian milik Nur Fitriani ini, proses analisis faktor-faktor internal-eksternal dijelaskan secara deskriptif, dan strategi yang harus dilakukan oleh objek penelitian berdasarkan saran yang dikemukakan oleh peneliti setelah mendapati kesimpulan dari pembahasan yang ada, sedangkan penelitian ini, proses analisisnya akan berupa matriks evaluasi faktor internal dan eksternal yang akan mencantumkan bobot, rating, dan skor kemudian dijabarkan juga secara deskriptif bagaimana strategi yang cocok bagi perusahaan setelah diketahui apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancamannya untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Penelitian terdahulu yang keempat adalah milik Dyah Palupiningtyas, Nina Mistriani, dan Tuwuh Adhistyo Wijoyo, tahun 2020 yang berjudul Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Pariwisata Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Lokal Di Kabupaten Demak Jawa Tengah. Letak persamaan antara kedua penelitian adalah pendekatan yang sama yaitu kualitatif deskriptif, dan persamaan lainnya yaitu alat analisis yang dipakai antara lain, analisis faktor internal dan eksternal. Sedangkan letak perbedaan antara kedua penelitian adalah hasil penelitian milik Dyah Palupiningtyas hasilnya dimana penelitian milik Nur Fitriani ini, proses analisis faktor-faktor internal-eksternal dijelaskan secara deskriptif, dan strategi yang harus dilakukan oleh objek penelitian berdasarkan identifikasi isu strategis dan kesimpulan dari analisis internal eksternalnya untuk dapat meningkatkan perekonomian masyarakat pada lokasi penelitian, sedangkan penelitian ini, proses analisisnya akan berupa matriks evaluasi faktor internal dan eksternal yang akan mencantumkan bobot, rating, dan skor kemudian dijabarkan juga secara deskriptif bagaimana strategi yang cocok bagi perusahaan setelah

diketahui apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancamannya untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan setelah dilakukan proyeksi pada laporan keuangan perusahaan.

Yang kelima ada penelitian milik Fezi Waldeseska Aulia, dkk., tahun 2021 yang berjudul Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal dalam Menghadapi Kompetitor di Masa Pandemi pada Perusahaan Indofood, persamaan antara penelitian ini dengan milik saya selain jenis dan pendekatan yang sama-sama kualitatif deskriptif, alat analisis yang dipakai juga sama yaitu analisis faktor internal dan eksternal. Letak perbedaan penelitian ini dengan milik saya yaitu terletak pada outputnya, hasilnya, dan arah dari tujuannya yang mana pada penelitian ini tujuan dari dilakukan analisis lingkungan internal dan eksternalnya adalah untuk bagaimana objek penelitian menghadapi kompetitor di masa pandemi, sedangkan penelitian milik saya hasil analisis lingkungan internal dan eksternalnya adalah untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Penelitian terdahulu yang keenam adalah milik Indah Putri Sundari, dkk., tahun 2021 yang berjudul Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Pada UKM Kerupuk Ikan Gabus Yuk Angkut. Persamaan antara kedua penelitian adalah pendekatan deskriptif dan alat analisis yang dipakai juga memiliki persamaan antara lain, analisis faktor internal dan eksternal, serta teknik pengumpulan data yang sama-sama terdiri dari wawancara dan observasi. Perbedaan antara penelitian milik Indah Putri Sundari dengan penelitian ini adalah proses analisis faktor-faktor internal-eksternal hanya difokuskan secara deskriptif, dan strategi yang harus dilakukan oleh objek penelitian berdasarkan saran yang dikemukakan oleh peneliti setelah mendapati kesimpulan dari pembahasan yang ada, sedangkan penelitian ini,

proses analisisnya akan berupa matriks evaluasi faktor internal dan eksternal yang akan mencantumkan bobot, rating, dan skor kemudian dijabarkan juga secara deskriptif bagaimana strategi yang cocok bagi perusahaan setelah diketahui apa saja kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancamannya untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Penelitian terdahulu yang terakhir adalah milik Imas Widowati, Daisy Ade Riany, dan Ferdi Andrianto, tahun 2022 yang berjudul Analisis Swot Untuk Pengembangan Bisnis Kuliner (Studi Kasus Pada UMKM Papat Sodara Food Purwakarta). Letak persamaan antara kedua penelitian adalah sama-sama bersifat deskriptif dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, namun pada penelitian milik Imas Widowati ini ada teknik pengumpulan menggunakan kuisisioner sedangkan pada penelitian ini tidak ada. Lalu letak perbedaan antara kedua penelitian berikutnya adalah tujuan penelitian yang dimana pada penelitian milik Imas Widowati adalah untuk pengembangan bisnis kuliner pada objek yang diteliti sehingga pembahasan berhenti pada strategi yang dapat diterapkan setelah dilakukan analisis matriks swot dari faktor IFAS dan EFAS, sedangkan pada penelitian ini yang bertujuan untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan, pembahasan berlanjut ke tahapan proyeksi laporan keuangan.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Manajemen Strategis

Manajemen Strategis dapat didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional sehingga sebuah

organisasi mampu mencapai tujuannya (David, 2002). Manajemen strategis juga dapat didefinisikan sebagai suatu rangkaian keputusan dan tindakan yang menghasilkan formulasi dan implementasi rencana untuk mencapai tujuan perusahaan (Pearce dan Robinson, 2013). Dan menurut Glueck dan Jauch (1991) menyebutkan bahwa manajemen strategis adalah arus keputusan dan tindakan yang mengarah pada pengembangan strategi-strategi yang efektif untuk mencapai sasaran perusahaan.

Berdasarkan pengertian dari para ahli diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa manajemen strategis adalah implementasi dari rangkaian keputusan berupa pengembangan strategi yang mengarah kepada tujuan organisasi atau perusahaan.

2.2.2 Analisis SWOT

2.2.2.1 Pengertian Analisis SWOT

Menurut Freddy (2013), analisis SWOT merupakan teknik yang berdasar dari logika lalu kemudian dapat dipakai untuk memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunity*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Sedangkan, menurut Galavan (2014), analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat*) merupakan analisis untuk menemukan strategi yang efektif untuk diimplementasikan sesuai kondisi pasar dan keadaan aktual pada saat itu, kemudian peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) dipakai untuk mengidentifikasi keadaan lingkungan luar atau

eksternal perusahaan dan kekuatan (*strength*) serta kelemahan (*weakness*) yang didapatkan melalui analisis lingkungan dalam atau internal perusahaan.

Berdasarkan kedua pengertian diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis SWOT merupakan suatu metode analisis yang menjadikan Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat, sebagai faktor-faktor untuk mengevaluasi dan menggambarkan masalah bisnis baik dari internal maupun eksternal perusahaan.

2.2.2.2 Unsur-Unsur Analisis SWOT

Analisis SWOT melibatkan empat unsur utamanya, yaitu *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunity* (peluang) dan *Threats* (ancaman). Berikut penjelasan dari masing-masing unsur tersebut:

1) Kekuatan (Strength)

Kekuatan merupakan sumber daya atau kapabilitas yang dimiliki oleh perusahaan atau tersedia bagi perusahaan tersebut, yang membuat perusahaan memiliki nilai lebih jika dibandingkan dengan perusahaan pesaingnya dalam mengatasi kebutuhan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan berasal dari sumber daya dan kompetensi yang dimiliki perusahaan itu sendiri.

2) Kelemahan (Weakness)

Kelemahan merupakan keterbatasan atau kekurangan yang relatif dalam satu atau lebih sumber daya

suatu perusahaan terhadap pesaingnya, kelemahan juga dinilai dari hambatan yang dimiliki perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggannya. Dalam prakteknya, keterbatasan dan kelemahan-kelemahan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan dan keterampilan pimpinan yang rendah, kampanye pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh konsumen atau calon pengguna serta rendahnya tingkat profitabilitas perusahaan.

3) Peluang (Opportunities)

Peluang merupakan kondisi diluar lingkungan perusahaan yang berpotensi untuk mendatangkan keuntungan bagi. Salah satu sumber datangnya peluang adalah adanya kecenderungan atas segmen pasar yang belum terlewatkan, cara lain mengidentifikasi peluang yang ada adalah perubahan dalam iklim persaingan, terbitnya regulasi pemerintah yang menguntungkan bisnis, kecanggihan teknologi, dan hubungan baik dengan pembeli/pemasok, semua hal tersebut dapat menjadi peluang bagi perusahaan.

4) Ancaman (Threats)

Ancaman merupakan situasi yang berkebalikan dari peluang, yaitu kondisi yang datang dari luar perusahaan namun tidak menguntungkan bagi perusahaan. Ancaman

merupakan penghalang utama bagi perusahaan dalam mengejar tujuan yang diinginkan. Beberapa cara mengetahui atau melihat kecenderungan adanya ancaman adalah dengan mengamati pesaing baru yang masuk ke dalam industri yang sejenis, pertumbuhan pasar yang lamban, kekuatan tawar-menawar dari pembeli/pemasok utama yang meningkat, perubahan teknologi, dan direvisinya atau pembaharuan peraturan, semua hal tersebut berpotensi untuk menjadi penghalang bagi perusahaan untuk mencapai tujuannya.

2.2.2.3 Manfaat Analisis SWOT

Secara umum manfaat analisis SWOT adalah sebagai berikut:

- 1) Perusahaan menjadi lebih memahami kekuatannya dan memberikan rekomendasi untuk meningkatkannya.
- 2) Perusahaan dapat melihat suatu peluang dan dapat mempertahankan peluang.
- 3) Perusahaan mengetahui kelemahan serta mencari solusi untuk mengurangi kelemahan tersebut.
- 4) Perusahaan mengetahui potensi ancaman serta mencari solusi untuk menghindari ancaman tersebut.

2.2.2.4 Proses Analisis SWOT

Analisis kasus adalah kegiatan intelektual untuk memformulasikan dan membuat rekomendasi, sehingga dapat diambil tindakan manajemen yang tepat sesuai dengan kondisi atau

informasi yang diperoleh dalam pemecahan kasus tersebut. Analisis kasus ini penting bagi setiap pengambil keputusan. Dalam analisis kasus yang bersifat strategis, tidak ada jawaban yang benar atau salah, ini disebabkan karena setiap kasus yang berhasil diselesaikan diikuti oleh pendekatan baru dan pencarian masalah baru yang muncul dari permasalahan sebelumnya.

Tahap akhir analisis kasus adalah memformulasikan keputusan yang akan diambil. Keputusan yang berbobot hanya dapat dibuktikan oleh waktu, artinya keputusan yang diambil akan benar-benar terbukti setelah periode waktu tertentu. Kegiatan yang paling penting dalam proses analisis adalah memahami seluruh informasi yang terdapat pada suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi, dan memutuskan tindakan apa yang harus segera dilakukan untuk memecahkan masalah.

Dalam proses pembuatan analisis SWOT, penulis mengambil kesimpulan bahwa penelitian ini menunjukkan kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam kasus analisis SWOT. Dimana dalam hal ini Freddy Rangkuti menjelaskan bahwa Analisis SWOT membandingkan antara eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan.

2.2.3 Lingkungan Internal

Lingkungan internal didefinisikan sebagai lingkungan yang berada di dalam perusahaan itu sendiri dan secara normal memiliki implikasi secara langsung dan khusus pada perusahaan. Analisis lingkungan internal perusahaan adalah suatu proses perencanaan strategi yang meliputi bidang pemasaran, dan distribusi perusahaan, penelitian dan pengembangan, produksi dan operasi, sumber daya dan karyawan perusahaan, serta faktor keuangan dan akuntansi untuk menganalisa kekuatan dan kelemahan dari masing-masing divisi tersebut sehingga perusahaan dapat memanfaatkan peluang dengan cara yang paling efektif dan dapat menangani ancaman (Lawrence dan Wiliam, 1998).

Menurut Nilasari (2014), lingkungan internal dibagi ke dalam tiga kategori, antara lain:

2.2.3.1 Kompetensi

Kompetensi merupakan kemampuan atau hal-hal yang bisa dilakukan perusahaan. Kompetensi disini meliputi; 1) adakah posisi khusus yang dimiliki perusahaan dalam sebuah industri, 2) mengembangkan sumber daya meliputi skill, teknologi atau cara produksi, 3) apakah perlu untuk bertahan dalam sebuah industri, 4) memiliki kompetensi untuk dikembangkan menjadi kompetensi inti.

2.2.3.2 Kompetensi Inti

Merupakan kompetensi dimiliki oleh perusahaan secara khusus. Menurut Prahalad dan Hamel dalam Nilasari (2014) kompetensi inti merupakan perkembangan lebih lanjut dari

kompetensi umum. Kompetensi inti perusahaan bisa juga diartikan dengan kemampuan perusahaan dalam mengembangkan kompetensi dan sumber daya yang lebih efektif dibandingkan dengan para kompetitor.

2.2.3.3 Sumber Daya

Sumber daya merupakan input yang dipekerjakan dalam aktivitas organisasi. Sumber daya yang dimiliki perusahaan sangat beragam.

2.2.4 Lingkungan Eksternal

Secara garis besar lingkungan eksternal perusahaan dibagi menjadi dua, yaitu lingkungan makro dan mikro, (Nilasari, 2014).

2.2.4.1 Lingkungan Makro

Merupakan lingkungan umum yang memiliki lingkup secara luas sampai dapat mempengaruhi seluruh industri secara umum. Yang termasuk lingkungan makro adalah:

1) Politik

Politik merupakan hal yang perlu dipertimbangkan oleh suatu perusahaan. Politik merupakan cara dalam membagi dan jalan untuk mendapatkan kekuasaan. Tingkatan faktor politik ada tiga yaitu internasional, nasional dan daerah atau ekni. Peran pemerintah dalam ranah politik biasanya karena regulasi yang mereka tetapkan. Beberapa contoh peran pemerintah dalam faktor politik antara lain:

- (a) Kebijakan kesehatan, ketenagakerjaan, bea masuk, inflasi, dan pertumbuhan ekonomi.
- (b) Pekerjaan pemerintah dan sektor publik.
- (c) Kebijakan fiskal atau pajak.
- (d) Kebijakan mengenai pelestarian lingkungan seperti polusi dan limbah.

2) Ekonomi

Faktor ekonomi di suatu negara tentu akan berdampak pada perusahaan yang ada di negara tersebut. Ogundele (2005) berpendapat bahwa ekonomi menjadi faktor vital yang harus mendapatkan perhatian perusahaan. Ekonomi pasar yang sedang lemah akan menurunkan konsumsi sehingga akan berdampak pada berkurangnya pendapatan perusahaan. Untuk menumbuhkan perekonomian sebuah negara ada juga rangsangan untuk lebih meningkatkan daya belanja atau tingkat konsumsi daripada hanya menabung. Beberapa faktor ekonomi yang perlu dianalisis antara lain: GDP dan GNP (pertumbuhan ekonomi negara, inflasi, tingkat bunga pinjaman, nilai tukar mata uang, isu regional, jual beli saham dan pasar uang). Salah satu faktor ekonomi yang cukup berpengaruh adalah nilai tukar mata uang. Hal ini akan berdampak pada perusahaan-perusahaan yang melakukan impor bahan baku dari luar negeri. Jika nilai tukar dalam negeri menurun maka biaya untuk mendatangkan bahan baku tentunya akan membengkak.

3) Sosial

Faktor selanjutnya adalah faktor sosial. Faktor sosial tersebut antara lain:

- (a) Sikap, nilai dan kepercayaan. Faktor sosial biasanya langsung berhubungan dengan konsumen atau pelanggan perusahaan. Produk atau jasa perusahaan dapat diterima dengan baik jika tidak melanggar nilai dan kepercayaan yang dimiliki oleh masyarakat.
- (b) Kebudayaan. Kebudayaan yang dimaksud seperti sikap dalam bekerja, menabung, menginvestasi, dan lain-lain.
- (c) Demografi. Beberapa hal yang termasuk dalam faktor demografi antara lain besarnya populasi, usia, etnis, dan distribusi pendapatan.

4) Teknologi

Saat ini perkembangan teknologi sangat berpengaruh terhadap daya saing perusahaan. Perkembangan teknologi yang terjadi sebaiknya terus mendapatkan perhatian sehingga perusahaan juga tidak ketinggalan dengan perusahaan lainnya. Faktor teknologi dapat termasuk dalam faktor internal ataupun faktor eksternal. Setiap perusahaan pasti menggunakan teknologi walaupun bentuknya tidak berupa hardware namun software seperti kontrol kualitas. Beberapa hal yang termasuk dalam faktor teknologi antara lain; barang/jasa, proses produksi, informasi dan komunikasi, transportasi dan distribusi, teknologi informasi, komputasi dan yang berkaitan dengan produksi serta bioteknologi dan industri baru.

2.2.4.2 Lingkungan Mikro

Lingkungan mikro sering juga disebut sebagai lingkungan industri atau lingkungan kompetitif. Jika lingkungan makro bersifat global maka lingkungan mikro cakupannya lebih dekat dengan perusahaan. Jarak yang dekat tersebut dapat memberikan efek secara langsung pada perusahaan dibandingkan dengan lingkungan makro. Porter (1979) membagi lingkungan mikro menjadi lima kekuatan. Kelima kekuatan tersebut antara lain :

- 1) Rintangan untuk masuk
- 2) Perusahaan pesaing
- 3) Kekuatan supplier atau pemasok
- 4) Kekuatan pembeli
- 5) Ancaman dari substitusi

2.2.5 Profitabilitas

Profitabilitas memiliki banyak pandangan dari para ahli. Menurut Munawir (2002), profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dalam periode waktu tertentu, dan menurut R. Agus Sartono (2010:122), profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Sedangkan, profitabilitas menurut Brigham dan Houston (2006) adalah hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan. Maka dari pengertian-pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa profitabilitas adalah suatu ukuran dalam persentase yang digunakan

untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba sesuai tingkat yang dapat diterima pada periode waktu tertentu.

2.2.6 Analisis Rasio Likuiditas

Raharjaputra (2011:199) berpendapat bahwa rasio likuiditas merupakan rasio yang paling banyak diperhatikan oleh para analis dan investor. Rasio likuiditas menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Rasio ini menurut Moeljadi (2006) terdiri atas:

1) Current Ratio

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

2) Quick/Acid-Test Ratio

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Current Assets} - \text{Inventory}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Cash} + \text{Account Receivable}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

3) Cash Ratio

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Cash} + \text{Marketable Securities}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

2.2.7 Analisis Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Yang termasuk dalam rasio profitabilitas menurut Moeljadi (2006) antara lain:

1) Gross Profit Margin (GPM)

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

2) Operating Profit Margin (OPM)

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Earning Before Interest and Tax}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

3) Net Profit Margin (NPM)

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Earning After Tax}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

4) Return on Investment (ROI)

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Earning After Tax}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

5) Return on Equity (ROE)

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Earning After Tax}}{\text{Equity}} \times 100\%$$

2.2.8 Proyeksi Laporan Keuangan

Salah satu cara dalam mengurangi resiko yang akan terjadi terhadap ketidakpastian dalam dunia usaha adalah dengan membuat perencanaan keuangan. Rencana keuangan meliputi tiga komponen, yaitu input, model perencanaan dan output (Brealey et.al., 2007: 108). Input rencana keuangan meliputi laporan keuangan saat ini dan peramalannya di masa mendatang. Model perencanaan keuangan menghitung implikasi ramalan untuk laba, investasi baru, dan pendanaan. Output dari perencanaan keuangan ini adalah proyeksi laporan keuangan (pro forma). Pada umumnya data yang termuat dalam proyeksi laporan keuangan perusahaan adalah perkiraan tentang keadaan keuangan dan hasil operasi perusahaan untuk satu tahun berikutnya

(Syamsuddin, 2011: 164).

Proyeksi laporan keuangan dapat disusun menggunakan pendekatan praktis dan teoritis (Syamsuddin, 2011: 165-190). Pendekatan praktis didasarkan atas adanya suatu keyakinan bahwa hubungan data keuangan tahun-tahun sebelumnya tidak akan berubah pada periode yang akan datang. Sedangkan pada pendekatan teoritis, data yang diharapkan di masa mendatang yang merupakan pengembangan dari rencana penjualan serta kenaikan harga yang diperkirakan akan terjadi. Metode lain yang dapat digunakan dalam menyusun proyeksi laporan keuangan adalah metode least square atau metode kuadrat terkecil. Metode ini digunakan untuk meramalkan Y dengan perhitungan sebagai berikut:

$$Y = a + b(x) \text{ dimana, } a = \frac{\sum y}{n} \text{ dan } b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Keterangan:

Y = taksiran nilai trend

a = nilai trend tahun dasar

b = rata-rata pertumbuhan nilai trend tiap tahun

x = parameter pengganti waktu

n = jumlah tahun

(Wahyudi, 2012: 5)

2.2.9 Perspektif Islam

Agama Islam sendiri telah memberikan perspektif tentang Analisis SWOT yang tertulis dalam salah satu ayat Al Qur'an yang berbunyi:

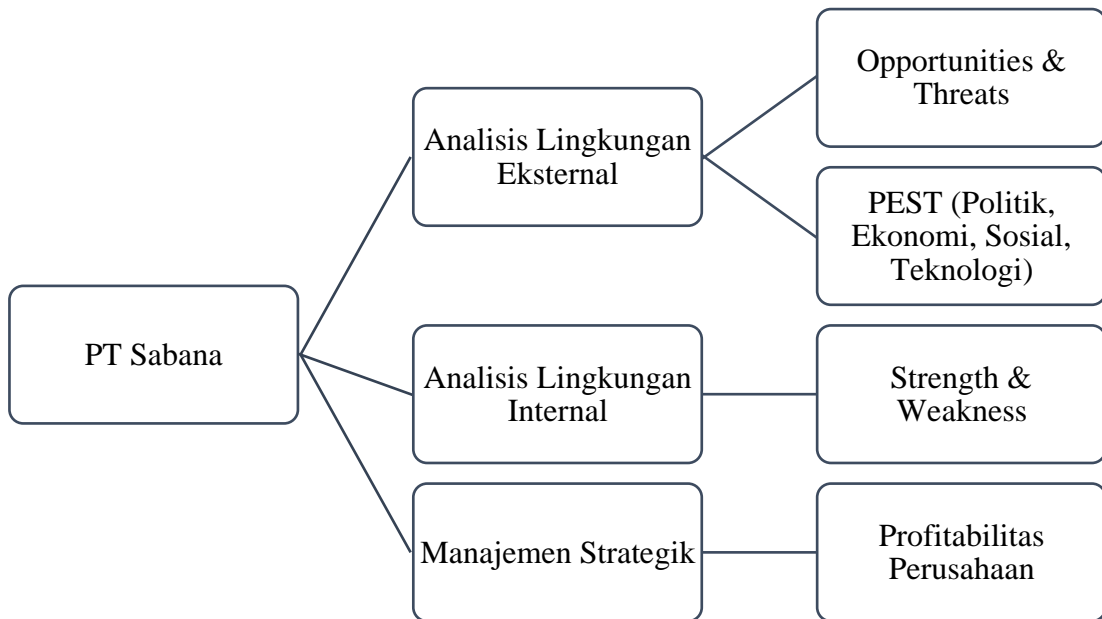
يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمتْ لِعَدِّ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS. Al-Hasyr Ayat 18).

Ayat ini secara tidak langsung menjelaskan bahwa kita haruslah berfikir dan bermuhasabah terhadap apa yang sudah atau akan kita lakukan dalam hidup. Dan apabila Bila kita menguraikan SWOT satu persatu, maka pertama kali yang akan dibicarakan tentang kekuatan kita sebagai umat islam adalah keimanan. Ini adalah modal yang sangat besar dan tidak semua orang mendapatkan hidayah ini. Kemudian kekuatan lain ialah kesehatan, kemampuan berpikir, kesempatan melakukan hal-hal yang potensial dan sedikit kekayaan. Kelemahan kita mungkin belum memiliki cukup ilmu, sebab dalam Islam sebuah ilmu harus mendahului amal. Sementara tantangan dalam kehidupan antara lain masalah pola kehidupan yang sudah sangat dipenuhi dengan pola pikir materialistic yang sangat mengagungkan kesenangan dunia.

2.3 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir dapat memberikan suatu gambaran konsep yang akan menjelaskan keterkaitan antara satu variabel dengan variabel lainnya. Oleh karena itu, dalam sebuah penelitian, kerangka konseptual akan memudahkan dalam memahami variabel yang akan peneliti pertimbangkan. Berikut ini adalah bagan mengenai Langkah-langkah yang akan dilakukan oleh peneliti:

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir

PT Sabana yang menjadi objek pada penelitian ini, dimana akan dianalisis dimulai dari internalnya yang mencakup kekuatan dan kelemahan, dan analisis eksternalnya yang mencakup peluang dan ancaman serta faktor lain seperti politik, ekonomi, sosial dan teknologi, dan selanjutnya terakhir setelah diketahui analisis lingkungan internal dan eksternalnya akan dibahas secara deskriptif terkait manajemen strategik yang dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan profitabilitasnya.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan *mixed methods*. *Mixed methods* atau sering disebut dengan penelitian campuran ini merupakan pendekatan penelitian yang mengkombinasikan antara penelitian kualitatif dengan penelitian kuantitatif. Tujuannya adalah untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih objektif, komprehensif, valid dan *reliable*. Hal itu mencakup landasan filosofi penggunaan pendekatan kualitatif dan kuantitatif dan mengombinasikan kedua pendekatan dalam penelitian, sedangkan jenis penelitian yang digunakan peneliti menggunakan penelitian lapangan atau *Field Research* yaitu dengan meneliti langsung pada objek penelitian.

Tipe rancangan mixed method yang digunakan adalah strategi eksploratif sekuensial (*sequential exploratory design*) dengan melibatkan analisis data kualitatif deskriptif menggunakan analisis SWOT yang isinya yaitu tentang kelebihan, kelemahan, peluang, ancaman yang berhubungan dengan data-data yang bersumber dari pengamatan mengenai faktor-faktor internal dan eksternal, data-data tertulis dalam bentuk dokumen dan informasi yang diberikan oleh PT Sabana Kupang. Adapun digunakannya tipe deskriptif adalah sebagai alat untuk menganalisis dan membandingkan kenyataan yang sedang berlangsung dengan penggunaan teori dan mencoba memberikan pemecahan terhadap permasalahannya. Dan analisis kuantitatif yang isinya pembobotan, perumusan posisi, penentuan posisi matrik, serta penentuan langkah strategi program berdasarkan SWOT.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada PT Sabana yang beralamat Jl. Hati Mulia No. 1 Kel. Oebobo, Kec. Oebobo, Kota Kupang Prov. Nusa Tenggara Timur sebagai salah satu perusahaan swasta yang bergerak pada bidang jasa konsultan.

3.3 Subyek Penelitian

Subyek pada penelitian ini adalah direktur utama PT Sabana yaitu Bapak Ir. Akhmad Zamroni dan kepala bagian keuangan perusahaan yaitu Bapak Drs. Jerry Ribelard Bollu Eoh, serta penanggung jawab operasional yaitu Ibu Sudarti Lirina yang akan memberikan informasi terkait hal-hal yang dibutuhkan pada penelitian ini.

3.4 Data dan Jenis Data

- 1) Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya. Data primer pada penelitian ini berupa hasil wawancara dengan subyek penelitian dan yang terlampir Laporan Keuangan PT Sabana serta informasi tambahan melalui *Company Profile* PT Sabana
- 2) Data sekunder merupakan data yang diperoleh peneliti melalui pihak lain atau dari sumber yang sudah ada sebelumnya untuk menunjang penelitian. Data sekunder pada penelitian ini berupa data perusahaan di Kota Kupang yang bergerak pada bidang yang sama dengan PT Sabana yaitu bidang konstruksi yang diperoleh dari *website* BPS tahun 2020.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

- 1) Observasi, yakni melakukan pencatatan dan pengamatan langsung mengenai kejadian yang akan diteliti.
- 2) Wawancara, yakni teknik secara langsung dalam mendapatkan informasi melalui pihak pertama dengan mendapatkan jawaban dari pertanyaan yang diberikan. Hal ini dilakukan dengan melakukan interview secara langsung dengan manajer ataupun pihak yang berhubungan terkait dengan penelitian, wawancara akan langsung ditujukan kepada direktur utama PT Sabana yaitu Bapak Ir. A. Zamroni, dan wawancara sepiintas untuk validasi dengan kepala bagian keuangan yaitu Bapak Drs. Jerry Ribelard Bollu Eoh serta Ibu Sudarti Lirina selaku penanggung jawab operasional perusahaan.
- 3) Dokumentasi, yakni pengambilan data dan dokumen melalui gambar atau dokumentasi. Data yang didapat bisa berupa gambar, foto, struktur organisasi, sejarah. Tujuannya untuk memperoleh data perusahaan melalui dokumen-dokumen perusahaan. Dokumentasi yang akan diambil nantinya akan berupa foto-foto di lokasi penelitian.
- 4) Studi Pustaka, yaitu mengumpulkan data dan membaca bahan-bahan untuk teori yang diperlukan sebagai landasan dalam penulisan skripsi ini.
- 5) Triangulasi Data, adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu data yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya (Meleong, 2005:330). Selain dengan sumber, peneliti dapat juga

menggunakan triangulasi dengan metode, triangulasi penyidik dan triangulasi teori.

Pada penelitian ini triangulasi yang digunakan adalah sumber dan metode, dimana triangulasi sumber terdapat 3 informan diantaranya direktur utama PT Sabana Kupang yaitu Bapak Ir. Akhmad Zamroni dan kepala bagian keuangan perusahaan yaitu Bapak Drs. Jerry Ribelard Bollu Eoh serta Ibu Sudarti Lirina selaku penanggung jawab operasional perusahaan.

3.6 Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain, Sugiyono (2014:428).

Hueberman dan Miles. Hueberman dan Miles (Sugiyono, 2012:430) membuat model analisis data yang disebut model interaktif. Model ini terdiri dari tiga hal, yakni :

1) Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah proses menginterpretasikan data atau informasi yang didapat dari catatan lapangan/observasi serta hasil wawancara mendalam terhadap subjek penelitian atau informan.

2) Penyajian Data (*Data Display*)

Fase kedua dari analisis data ini adalah menentukan bagaimana data yang sudah direduksi akan disajikan berdasarkan variabel faktor internal dan faktor eksternal dalam mencapai tujuan perusahaan.

3) Penarikan Kesimpulan (*Conclusion*)

Fase ketiga ini adalah penarikan kesimpulan dengan melihat kembali atau mereview kembali data yang sudah direduksi guna mempertimbangkan makna dari data yang telah dianalisis dengan implikasinya berdasarkan pertanyaan pada perumusan masalah.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Profil PT Sabana Kupang

PT Sabana merupakan salah satu Perusahaan Konsultan Klasifikasi M yang yang bergerak dibidang jasa perencanaan teknik dan pengawasan serta manajemen dengan harapan dapat mengikuti dan mengajukan penawaran dalam bentuk dokumen-dokumen yang disyaratkan. Dalam mendukung seluruh kegiatan perusahaan menerapkan sistem manajemen yang efisien serta dilengkapi dengan fasilitas pendukung berupa peralatan survey, investigasi, studio serta fasilitas komputer. Kantor PT Sabana berlokasi di Kota Kupang, Jl. Hati Mulia No. 1 Kel. Oebobo, Kec. Oebobo, Kota Kupang Prov. Nusa Tenggara Timur.

4.1.2 Sejarah PT Sabana Kupang

PT Sabana sendiri berdiri pada tanggal 25 Maret 2002 dengan tujuan untuk dapat memberikan jasa layanan teknik dalam memenuhi tuntutan dan kebutuhan program Pembangunan di Provinsi Nusa Tenggara Timur. PT Sabana sejak didirikan telah melaksanakan dengan baik semua pekerjaan yang diraihnya yang dibiayai oleh berbagai sumber pendanaan antara lain APBN, APBD, maupun bantuan luar negeri seperti OECF. Jasa layanan teknik tersebut mencakup bidang-bidang pekerjaan jalan dan jembatan, pengembangan irigasi, bendungan, sungai dan rawa, pengembangan wilayah dan tata kota, pengembangan pertanian dan lingkungan hidup.

4.1.3 Ruang Lingkup Layanan PT Sabana Kupang

PT Sabana memiliki pelayanan pada 5 bidang yang mencakup:

- 1) Bidang Perencanaan Arsitektur, dengan sub bidang:
 - (a) Jasa Nasihat dan Pra Desain Arsitektural,
 - (b) Jasa Desain Arsitektural,
 - (c) Jasa Penilai Perawatan dan Kelayakan Bangunan Gedung Jasa Desain Interior.
- 2) Bidang Perencanaan Penataan Ruang, dengan sub bidang:
 - (a) Jasa Perencanaan dan Perancangan Perkotaan,
 - (b) Jasa Perencanaan Wilayah,
 - (c) Jasa Perencanaan dan Perancangan Lingkungan Bangunan dan Lansekap,
 - (d) Jasa Pengembangan Pemanfaatan Ruang.
- 3) Bidang Perencanaan Rekayasa, dengan sub bidang:
 - (a) Jasa Nasehat dan Konsultansi Rekayasa Teknik,
 - (b) Jasa Desain Rekayasa untuk Konstruksi Pondasi Serta Struktur Bangunan.,
 - (c) Jasa Desain Rekayasa untuk Pekerjaan Teknik Sipil Air,
 - (d) Jasa Desain Rekayasa untuk Pekerjaan Mekanikal dan Elektrikal Dalam Bangunan,
 - (e) Jasa Desain Rekayasa Lainnya.
- 4) Bidang Pengawasan Rekayasa, dengan sub bidang:
 - (a) Jasa Pengawas Pekerjaan Konstruksi Bangunan Gedung,
 - (b) Jasa Pengawas Pekerjaan Konstruksi Teknik Sipil Transportasi,

(c) Jasa Pengawas Pekerjaan Konstruksi Teknik Sipil Air.

5) Bidang Konsultasi Lainnya, dengan sub bidang:

(a) Jasa Konsultasi Lingkungan,

(b) Jasa Manajemen Proyek Terkait Konstruksi Bangunan,

(c) Jasa Manajemen Proyek Terkait Konstruksi Pekerjaan Teknik Sipil Transportasi.

Dalam melaksanakan jasa konsultasi, PT Sabana selain secara sendiri, pelaksanaannya biasa juga bekerja sama dengan Konsultan lain yang ada di Kota Kupang. Dengan tenaga ahli dari berbagai disiplin ilmu dan berbagai tingkatan, memungkinkan PT Sabana menyediakan tim multidisiplin untuk berbagai tingkatan proyek dan lingkup layanan pekerjaan. Adapun lingkup layanan yang dimiliki sesuai dengan yang telah disebutkan diatas meliputi antara lain:

1) Pekerjaan Perencanaan Konstruksi, meliputi lingkup layanan:

(a) Jasa Pendukung yang meliputi, Jasa Survey Teristris, Survey Penginderaan Jauh (Fotogrametri), Survey Hidroceanografi (Batimetri), Sistem Informasi Geografi, *Survey Hydrologi*, Investigasi Teknik, Manajemen Konstruksi, dan Manajemen Proyek.

(b) Jasa Perencanaan yang meliputi, Perencanaan Umum, Perencanaan Teknik, Operasional dan Pemeliharaan.

(c) Studi, Penelitian, dan Bantuan Teknik, yang meliputi Studi Kelayakan, Studi AMDAL, Jasa Penelitian, Jasa Bantuan dan Nasihat Teknik.

- 2) Pekerjaan Pengawasan Konstruksi, meliputi lingkup Jasa Inspeksi/Supervisi, Manajemen Konstruksi, dan Manajemen Proyek.

Untuk lingkup layanan bidang pekerjaan konsultan, PT Sabana memberikan layanan teknis yang meliputi bidang dan sub bidang pekerjaan sebagai berikut:

- 1) Bidang Arsitektur:

Untuk bidang arsitektur, lingkup layanan teknis yang diberikan adalah pada sub bidang Arsitektur bangunan telekomunikasi, gedung, dll dengan lingkup layanan pada seluruh jasa layanan diatas.

- 2) Bidang Tata Lingkungan:

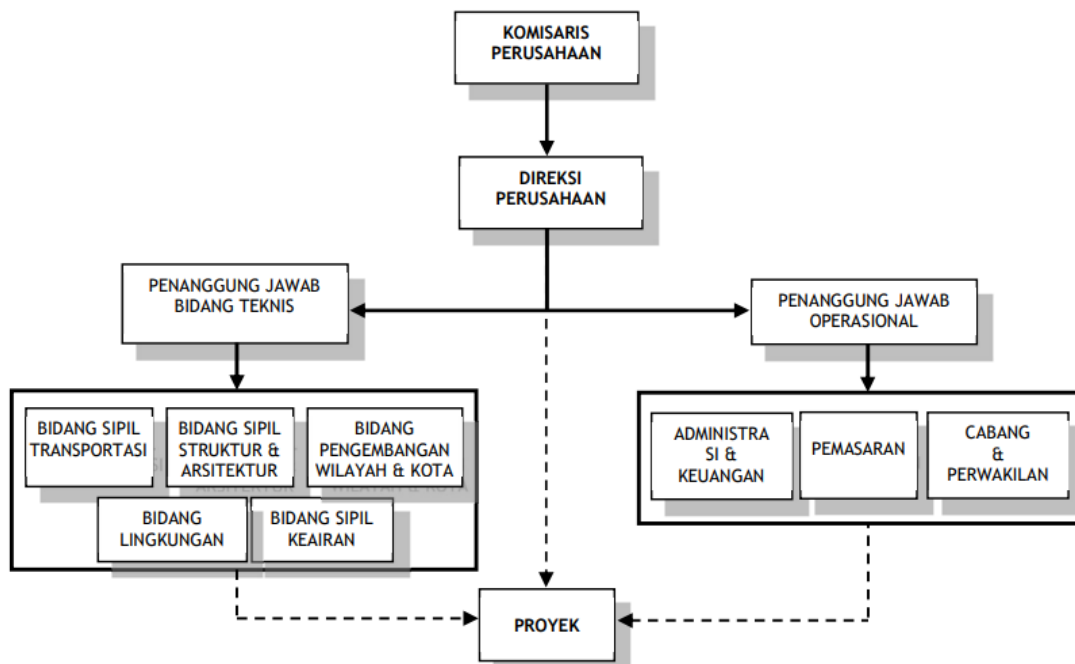
Layanan teknis yang diberikan dalam bidang ini meliputi; lingkup su-sub bidang pekerjaan Analisis Mengenai Dampak Lingkungan Hidup (AMDAL), Teknik Lingkungan, dan sub bidang Pengembangan Kota dan Wilayah, dengan lingkup layanan pada seluruh jasa layanan diatas.

- 3) Bidang Sipil:

Sub-sub bidang pekerjaan sipil yang dilayani antara lain meliputi sub bidang Prasarana Keairan, Prasarana Transportasi, dan sub bidang struktur bangunan telekomunikasi, gedung, dll. Lingkup layanan yang diberikan pada bidang pekerjaan ini juga meliputi seluruh lingkup layanan sebagaimana disebutkan diatas.

4.1.4 Struktur Organisasi PT Sabana Kupang

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT Sabana Kupang



PT Sabana Kupang mempunyai struktur organisasi yang cukup sederhana. Dimulai dari Komisararis Perusahaan yang bertugas untuk melakukan pengawasan terhadap pengelolaan perusahaan oleh Direksi, serta memberikan nasihat terkait kebijakan yang dibuat oleh Direksi dalam menjalankan perusahaan. Selanjutnya ada Direksi Perusahaan yang membawahi Penanggung Jawab pada Bidang Teknis dan Penanggung Jawab Operasional.

Tugas dari Penanggung Jawab Bidang Teknis adalah bertanggung jawab untuk menentukan serta memastikan sebuah kebijaksanaan berjalan dengan baik secara teknis dalam sebuah proyek konstruksi. Selain itu, Penanggung Jawab Bidang Teknis juga bertanggung jawab untuk memimpin serta membuat laporan kepada Direksi dan konsultan pengawas tentang kegiatan yang dilaksanakan oleh bidang-bidang yang dibawahinya yaitu, antara lain Bidang Sipil Transportasi, Bidang Sipil Struktur dan Arsitektur, Bidang Pengembangan

Wilayah dan Kota, Bidang Lingkungan, serta Bidang Sipil Keairan. Adapun kelima bidang tersebut memiliki tugas-tugas antara lain:

1) Bidang Sipil Transportasi bertugas:

- (a) Melakukan asistensi teknis dan nasihat selama fase pelaksanaan konstruksi infrastruktur sipil transportasi seperti jalan raya, jembatan, jalan bebas hambatan dan sebagainya untuk memastikan pekerjaan konstruksi yang sedang dilaksanakan sudah sesuai dengan final desain.
- (b) Melakukan pengkajian *shop drawings*, kunjungan secara periodik ke lapangan untuk mengukur progress dan kualitas pekerjaan.
- (c) Memberikan panduan kepada pengguna jasa dan kontraktor dalam menginterpretasikan dokumen kontrak dan nasihat lain dalam hal teknis selama proses konstruksi infrastruktur sipil transportasi.

2) Bidang Sipil Struktur dan Arsitektur bertugas:

- (a) Menjelaskan ide kepada klien dan kontraktor, mendesain rencana dan spesifikasi, mengerjakan perkiraan biaya, mengajukan aplikasi izin dengan departemen bangunan kota, dan membantu klien membuat perjanjian dengan kontraktor.
- (b) Merancang dan memberikan saran secara estetika maupun teknis pada objek yang dibangun di lanskap publik dan pribadi.
- (c) Memastikan struktur bangunan akan berfungsi, aman, ekonomis, sesuai dengan kebutuhan dan permintaan klien.
- (d) Melakukan pengkajian *shop drawings*, kunjungan secara periodik ke lapangan untuk mengukur dan memeriksa kemajuan proyek serta memastikan kontraktor membangunnya sesuai dengan rencana.

- 3) Bidang Pengembangan Wilayah dan Kota bertugas:
 - (a) Perumusan rencana kerja dan kebijakan teknis di bidang infrastruktur dan kewilayahan yang meliputi infrastruktur pengembangan wilayah dan kota.
 - (b) Pelaksanaan koordinasi, fasilitasi dan pembinaan tugas dibidang infrastruktur dan kewilayahan yang meliputi infrastruktur dan pengembangan wilayah dan kota.
 - (c) Pelaksanaan pengawasan, pengendalian, evaluasi dan pelaporan pelaksanaan kegiatan di bidang infrastruktur dan kewilayahan yang meliputi infrastruktur dan pengembangan wilayah dan kota.
- 4) Bidang Lingkungan bertugas:
 - (a) Melakukan riset, memberikan nasehat tentang, model dan merancang langsung penerapan solusi untuk mencegah, mengendalikan atau memperbaiki dampak buruk akibat perbuatan manusia terhadap lingkungan yang menggunakan berbagai jenis disiplin teknik.
 - (b) Melakukan penilaian tentang lingkungan terhadap konstruksi dan proyek teknik sipil dan menerapkan prinsip teknik untuk mengendalikan polusi, pemanfaatan kembali limbah buangan.
- 5) Bidang Sipil Keairan bertugas:
 - (a) Membuat desain rekayasa *engineering* untuk pekerjaan rekayasa sipil keairan seperti dam, catchment basins, sistem irigasi, pekerjaan pengendalian banjir, pelabuhan, pekerjaan penyaluran air, dan sanitasi serta sistem saluran air limbah industri.

- (b) Merancang desain yang meliputi salah satu dari kombinasi layanan perencanaan awal, estimasi biaya, dan spesifikasi dalam rangka menerjemahkan konsep desain teknis perencanaan akhir, estimasi biaya, spesifikasi termasuk gambar teknik, spesifikasi material yang akan digunakan, metode pemasangan, batasan waktu, dan spesifikasi teknis lainnya yang dibutuhkan untuk keperluan tender layanan pada saat fase konstruksi.

Dan tugas dari Penanggung Jawab Operasional ialah bertanggung jawab terhadap kegiatan manajerial, produktivitas, hingga melakukan kontrol terhadap efektivitas dan efisiensi yang sejalan dengan kebijakan di perusahaan. Selain itu, Penanggung Jawab Operasional juga bertanggung jawab untuk melaporkan kinerja dari Cabang dan Perwakilan, juga bidang lain yang dibawahinya yaitu, antara lain Bidang Administrasi dan Keuangan, serta Bidang Pemasaran kepada Direksi perusahaan. Berikut ini tugas dari kedua bidang tersebut antara lain:

- 1) Bidang Administrasi dan Keuangan bertugas:
 - (a) Membuat laporan dan rencana keuangan perusahaan,
 - (b) Mengetahui dan mengatur arus uang serta hutang perusahaan,
 - (c) Menyusun kebijakan anggaran keuangan perusahaan,
 - (d) Mengelola surat-surat berharga milik perusahaan,
- 2) Bidang Pemasaran bertugas:
 - (a) Mendapatkan klien dan memantau informasi lelang atau tender dari perusahaan lain yang akan menjadi klien atau dari instansi pemerintah.,

- (b) Menjaga komunikasi ketika berinteraksi dengan klien,
- (c) Bertanggungjawab terhadap angka penjualan dan pendapatan perusahaan,
- (d) Menjalin kerjasama dengan vendor dan agensi luar.

Semua elemen dalam PT Sabana Kupang nantinya akan bertanggung jawab secara profesional untuk menyelesaikan Proyek yang sedang mereka kerjakan.

4.1.5 Kondisi Lingkungan Internal

Lingkungan internal menurut Nilasari (2014) dibagi ke dalam tiga kategori, antara lain:

1) Kompetensi

Kompetensi yang dimiliki oleh PT Sabana Kupang adalah bahwa perusahaan ini termasuk dalam salah satu perusahaan konstruksi di kota Kupang yang telah beroperasi cukup lama, yaitu selama 20 tahun sejak perusahaan ini berdiri. Dengan pengalaman selama 20 tahun tersebut membuat perusahaan ini memiliki nilai lebih serta kompetensi yang baik sebagai pertimbangan bagi pihak penyelenggara untuk memenangkan suatu tender. PT Sabana juga telah memiliki tenaga pendukung teknik dan nonteknik yang telah berpengalaman. Peningkatan kemampuan tenaga ahli diselenggarakan dengan mengikuti program training, kursus singkat serta alih teknologi dari tenaga ahli senior perusahaan.

2) Kompetensi Inti

PT Sabana Kupang memiliki lingkup layanan usaha yang cukup lengkap, antara lain; bidang arsitektur, bidang perencanaan dan penataan ruang, bidang perencanaan rekayasa, bidang pengawasan rekayasa, bidang konsultasi yang meliputi jasa konsultasi lingkungan, jasa manajemen proyek terkait konstruksi bangunan, jasa manajemen proyek terkait konstruksi pekerjaan teknik sipil transportasi. Dalam melaksanakan jasa konsultasi, PT Sabana tidak hanya mengandalkan tim internal sendiri, melainkan pelaksanaannya juga biasa untuk bekerja sama dengan pihak konsultan eksternal yang ada di Kota Kupang. Dengan tenaga ahli dari berbagai disiplin ilmu dan berbagai tingkatan, memungkinkan PT Sabana menyediakan tim multidisiplin untuk berbagai tingkatan proyek dan lingkup layanan pekerjaan. Hal ini memberi keuntungan bagi perusahaan untuk mengikuti berbagai jenis tender proyek dan meningkatkan persentase perusahaan untuk lolos dalam tahap prakualifikasi.

3) Sumber Daya

Sumber daya yang dimiliki oleh PT Sabana Kupang antara lain yaitu laba bersih yang diperoleh sebesar Rp309.430.304 pada tahun 2021. Angka penjualan di tahun 2021 sebesar Rp1.746.985.000 juga mengalami kenaikan sebesar 353% dari tahun 2020 yang angka penjualannya senilai Rp385.451.000. Serta total aset yang dimiliki PT Sabana pada tahun 2021 yaitu Rp2.889.614.449 juga mengalami kenaikan sebesar 12% dari total aset pada tahun 2020 yang sejumlah Rp2.569.842.280.

Jumlah tenaga ahli yang dimiliki PT Sabana Kupang berjumlah 13 orang, dengan tingkat pendidikan yang didominasi oleh lulusan strata satu (S1) sebanyak 12 orang, dan strata dua (S2) sebanyak 1 orang. Komposisi jumlah tenaga ahli laki-laki sebanyak 12 orang dan perempuan sebanyak 1 orang.

4.1.6 Kondisi Lingkungan Eksternal

1) Skala Makro

Keberlangsungan PT Sabana Kupang sejauh ini juga sangat dipengaruhi oleh kondisi PEST di Indonesia. Kondisi-kondisi ini meliputi kondisi politik, ekonomi, sosial, dan teknologi.

(a) Politik

Kondisi politik di Indonesia tentunya sangat berdampak terhadap bisnis perusahaan. Berikut ini beberapa hal tentang politik yang cukup berpengaruh untuk PT Sabana Kupang yang merupakan perusahaan konstruksi. Pertama, Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2017 tentang Jasa Konstruksi mencabut Undang-Undang Nomor 18 Tahun 1999 tentang Jasa Konstruksi, karena belum dapat memenuhi tuntutan kebutuhan tata kelola yang baik dan dinamika perkembangan penyelenggaraan jasa konstruksi. UU tentang Jasa Konstruksi tahun 2017 disahkan oleh Presiden Joko Widodo pada tanggal 12 Januari 2017. UU No. 2 tahun 2017 diundangkan oleh Yasonna H. Laoly, Menkumham RI pada Lembaran Negara

Republik Indonesia Tahun 2017 Nomor 11. Dan Penjelasan atas Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2017 tentang Jasa Konstruksi dalam Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 6018 pada tanggal 12 Januari 2017 di Jakarta.

Kedua, Peraturan Menteri Ketenagakerjaan (Permenaker) Nomor 5 Tahun 2021 tentang Tata Cara Penyelenggaraan Program JKK, JKM, dan Jaminan Hari Tua (JHT). Dalam aturan ini disebutkan pekerja jasa konstruksi meliputi pekerja harian lepas, pekerja borongan, dan pekerja Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT). Isi dari peraturan tersebut ialah setiap pemberi kerja jasa konstruksi wajib mendaftarkan pekerjanya dalam program Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK) dan program Jaminan Kematian (JKM) kepada BPJS Ketenagakerjaan.

(b) Ekonomi

Sektor konstruksi di Nusa Tenggara Timur sendiri pada tahun 2020 berkontribusi sebesar 9,82 persen terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Provinsi Nusa Tenggara Timur. Sektor konstruksi sangat berperan dalam menunjang semua lapangan usaha dengan menyediakan fasilitas seperti gedung, jalan, jembatan, bangunan infrastruktur dan bangunan fisik lain yang akan berdampak besar ke dalam perekonomian dan kesejahteraan masyarakat Nusa Tenggara Timur.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik, Komponen inti pada Maret 2022 mengalami inflasi sebesar 0,30 persen. Tingkat

inflasi komponen inti tahun kalender (Januari–Maret) 2022 sebesar 1,03 persen dan tingkat inflasi komponen inti tahun ke tahun (Maret 2022 terhadap Maret 2021) sebesar 2,37 persen.

Pada tahun 2022 juga ada kenaikan Upah Minimum Provinsi (UMP), berdasarkan Surat Keputusan Gubernur NTT nomor 02/KEP/HK/2021 tanggal 19 November 2021 kenaikan UMP sebesar Rp1.975.000 dari UMP Provinsi NTT 2021 sebelumnya hanya sebesar Rp1.950.000, terjadi kenaikan sebesar Rp25.000.

Semua itu sangat berpengaruh pada kelangsungan usaha yang dijalankan PT Sabana Kupang, yang terlihat pada proyek – proyek yang dikerjakan PT Sabana, contoh seperti kenaikan inflasi yang terjadi yang akan berdampak pada mahal nya harga-harga material dan kenaikan UMP yang akhirnya akan berdampak pada melonjaknya harga proyek dan beban pengeluaran perusahaan.

Sehingga pada kasus ini daya beli investor, swasta dan daya beli pemerintah terhadap proyek-proyek tersebut menurun, yang akhirnya berujung pada penundaan kontrak, penurunan spesifikasi kontrak, bahkan lebih buruknya bisa mengakibatkan batalnya kontrak atau perjanjian, yang mengakibatkan pendapatan usaha dari PT Sabana Kupang menurun karena banyak nya kontrak yang tertunda dan batal.

(c) Sosial

Pada tahun 2022 juga terjadi konflik antar negara, yaitu invasi berskala besar Rusia ke Ukraina. Dampak dari konflik ini adalah naiknya harga material, harga energi, dan harga pangan karena Perang di Ukraina terjadi pada saat yang buruk bagi dunia karena inflasi sendiri sudah naik ditambah krisis akibat perang ini.

Rusia dan Ukraina adalah produsen pangan besar. Ukraina adalah produsen terbesar minyak bunga matahari, sementara Rusia produsen kedua, menurut S&P Global Platts, dua negara ini memproduksi 60% produksi global.

Akibatnya salah satunya adalah naiknya harga material, harga energi, dan harga pangan karena krisis dampak dari invasi Rusia ini. Pengaruhnya bagi PT Sabana adalah mahalannya harga-harga yang tentunya meningkatkan beban dan pengeluaran perusahaan yang berujung pada menurunnya profitabilitas perusahaan.

(d) Teknologi

Berkembangnya teknologi juga mempengaruhi proses dari kerja perusahaan, yang tadinya sulit sekarang menjadi semakin mudah karena adanya kemajuan teknologi, contoh kemajuan Teknologi yang berdampak pada PT Sabana Kupang adalah Sistem Informasi dan Jaringan Internet. Adanya tata kelola sistem informasi dan layanan internet yang baik serta mumpuni dalam suatu perusahaan, maka informasi yang dijalankan dapat

berjalan secara sistematis, komunikasi jarak jauh dalam perusahaan sekarang bukanlah hambatan, semuanya menjadi terkendali dan efektif, bahkan dapat secara efisien mengurangi biaya operasional dan meningkatkan daya saing perusahaan.

2) Skala Mikro

(a) Rintangan untuk masuk

Perusahaan yang baru masuk ke industri konstruksi tentunya harus mengikuti peraturan dari Lembaga Pengembangan Jasa Konstruksi (LPJK) yang mengatur tentang registrasi usaha konstruksi. Keunggulan dari segi ekonomi atas adanya ancaman pendatang baru adalah adanya penghematan yang didapatkan dari pengalaman perusahaan yang sudah lama berdiri dengan pemasok bahan baku karena tentunya setiap proyek memerlukan volume pembelian yang tinggi.

Penghematan yang didapatkan perusahaan dalam proyek konstruksi cukup tinggi karena skala pengerjaan proyek pemerintah yang menengah memicu persaingan yang terjadi dalam perebutan proyek hanya terjadi sesama perusahaan konstruksi menengah. Hal ini akan membuat ancaman pendatang baru rendah karena pendatang baru membutuhkan biaya yang banyak dan berpotensi untuk mengalami kerugian dalam mengimbangi perusahaan yang berada di kualifikasi menengah.

Reputasi dan pengalaman kerja dari perusahaan konstruksi juga menjadi penilaian yang sangat penting karena memperlihatkan kepercayaan penyedia tender (pemerintah) atas proyek dan hasil kerja perusahaan tersebut. Investasi dalam bentuk reputasi dan pengalaman kerja dalam jumlah yang besar akan sangat dibutuhkan oleh pendatang baru untuk menembus penghalang masuk ke industri konstruksi. Sering menang tender dapat membuktikan bahwa pemerintah lebih memilih untuk percaya kepada perusahaan tersebut, karena sudah memiliki pengalaman selama 20 tahun, tentunya PT Sabana Kupang memiliki peluang lebih banyak untuk memenangkan suatu tender yang diadakan pemerintah, sehingga bisa menyebabkan pendatang baru sulit untuk menyaingi hal tersebut.

(b) Perusahaan Pesaing

Banyaknya pesaing akan memicu kompetisi yang ketat dalam memperebutkan posisi di dalam industri. Pesaing yang dimaksud adalah pesaing yang berada di segmen yang sama dengan PT Sabana Kupang saat ini yaitu segmen menengah.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Provinsi Nusa Tenggara Timur, jumlah perusahaan konstruksi selalu mengalami kenaikan setiap tahunnya, perkembangan dalam jasa konstruksi selalu meningkat karena adanya kebutuhan akan pembangunan seperti ruas jalan dan fasilitas umum, tempat ibadah, gedung kantor, serta bendungan. Perusahaan teknik

konstruksi yang ada di Provinsi Nusa Tenggara Timur tahun 2020 berjumlah 6715 perusahaan yang terbagi ke dalam 10 perusahaan konstruksi skala besar, 422 perusahaan konstruksi skala menengah, dan 6283 perusahaan konstruksi skala kecil. Dan untuk Kota Kupang sendiri, pada tahun 2020 perusahaan konstruksi yang masuk skala besar dan menengah berjumlah 178 perusahaan, serta untuk perusahaan konstruksi skala kecil berjumlah 1051 perusahaan. Oleh karena itu, persaingan di dalam industri konstruksi ini khususnya di Kota Kupang sendiri dari indikator banyaknya pesaing dapat dikatakan tinggi.

(c) Kekuatan supplier atau pemasok

Berdasarkan informan penelitian, PT Sabana Kupang selalu mencari harga dan kualitas bahan material yang baik dari pemasok-pemasok yang ada di kota Kupang. Perusahaan tidak kesulitan untuk mencari pemasok karena banyak pemasok bahan bangunan yang berkompetisi di kota Kupang sendiri.

Banyaknya toko bahan bangunan yang berada di kota Kupang membuat kemudahan bagi PT Sabana Kupang mencari pemasok yang menawarkan produk yang memiliki harga lebih murah dengan kualitas yang serupa. Oleh karena itu, kekuatan tawar-menawar pemasok dari indikator kemampuan substitusi pemasok dapat dikatakan sedang.

(d) Kekuatan pembeli

Pengguna jasa dari PT Sabana Kupang adalah pemerintah yang mengadakan tender untuk melaksanakan proyek pembangunan, pengguna jasa lain biasanya adalah instansi yang ingin menggunakan bidang jasa yang termasuk dalam ruang lingkup layanan yang disediakan oleh PT Sabana Kupang.

Pada umumnya, pengguna jasa, atau proyek yang bernilai kontrak cukup besar memiliki kekuatan dalam mengontrol harga terutama dalam industri konstruksi yang memiliki karakteristik biaya tinggi. Berdasarkan informan penelitian ini, konsentrasi pengguna jasa terhadap perusahaan dikatakan besar karena selalu mendapatkan permintaan pesanan meskipun nilai kontraknya kecil sekalipun. Pengguna jasa terkonsentrasi pada jasa perencanaan arsitektur, jasa pengawasan konstruksi, dan jasa konsultasi sehingga pembelian yang dilakukan oleh pengguna jasa dilakukan dengan nilai yang cukup tinggi. Oleh karena itu, kekuatan tawar-menawar pengguna jasa dari indikator konsentrasi pengguna jasa dapat dikatakan tinggi.

(e) Ancaman dari substitusi

Produk substitusi dari perusahaan yang menawarkan jasa seperti PT Sabana Kupang ini adalah tidak ada, melainkan adanya jasa mandor bangunan yang menjadi jasa substitusi dari jasa pengawasan manajemen konstruksi. Jasa mandor bangunan adalah jasa substitusi yang merupakan jasa perorangan tenaga

ahli yang dibantu dengan buruh bangunan. Di dalam penelitian ini, produk substitusi juga dikatakan sebagai jasa substitusi.

Produk jasa PT Sabana Kupang yang lebih unggul dan terpercaya dibuktikan dengan pekerjaan yang diselesaikan dapat memberikan kepercayaan bagi calon maupun pengguna jasanya. Harga dan kinerja produk substitusi dinilai rendah karena pelanggan yang memakai jasa substitusi biasanya untuk pekerjaan renovasi bangunan. Jasa substitusi tidak memberikan dampak penurunan harga dan perbaikan kinerja terhadap persaingan dengan PT Sabana Kupang. Oleh karena itu, harga dan kinerja yang dimiliki produk substitusi terhadap PT Sabana Kupang saat ini memberi dampak yang rendah dari ancaman substitusi.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Pada bagian ini membahas tentang pengolahan dan analisis data yang dimana data tersebut diperoleh peneliti melalui wawancara dan observasi sebagai metode pokok dalam pengumpulan data, untuk dasar pengambilan keputusan yang objektif sehingga dapat berfungsi sebagai fakta.

Penulis dalam menganalisis data, menggunakan metode kualitatif dengan teknik analisis SWOT, teknik ini pertama kali dicetuskan pada tahun 1960-an oleh Albert Humphrey dari Stanford Research Institute, selama penelitian yang dilakukan untuk mengidentifikasi mengapa perencanaan perusahaan gagal secara

konsisten. Sejak dibuat, SWOT telah menjadi salah satu alat paling bermanfaat bagi pemilik bisnis untuk memulai dan menumbuhkan perusahaan mereka.

Analisis SWOT mengevaluasi dari berbagai sudut yang mencakup pandangan menyeluruh pada semua sumber daya dan ancaman internal dan eksternal, oleh karena itu pada penelitian ini menggunakan analisis SWOT menjadi metode yang diimplementasikan untuk mendapatkan hasil observasi sebagai berikut:

4.2.1 Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh suatu perusahaan guna untuk mengetahui kualitas kinerja internal dari perusahaan tersebut.

4.2.1.1 Kekuatan (*Strength*)

Kekuatan dalam jasa konstruksi PT Sabana Kupang ini adalah Perusahaan memiliki modal yang cukup dari pemilik. Dalam hal ini PT Sabana Kupang memiliki rekanan bank yang cukup banyak dalam menyediakan kredit modal kerja (KMK), bagi perusahaan hal ini tentu saja merupakan kekuatan utama dari sebuah perusahaan jasa konstruksi karena modal merupakan faktor utama dari berkembangnya bisnis dengan model seperti ini. Tidak hanya dari bank saja, pemilik dari PT Sabana Kupang juga memiliki back up dana untuk modal bagi perusahaan yang cukup, dalam hal ini tentu saja perusahaan mampu mengatasi banyak kendala yang disebabkan oleh faktor uang tentu saja dan lebih mempercepat proses pengerjaan karena ada back up dana dari pemilik

kepada perusahaan. Oleh karena sumber modal yang tersedia dan cukup mendanai operasional perusahaan ini, bisa dilihat pada laporan keuangan bagian neraca tahun 2021, PT Sabana Kupang hanya memiliki total utang yaitu sebesar Rp20.912.211.

PT Sabana Kupang yang telah berdiri sejak tahun 2002, tentunya memiliki pengalaman kerja yang cukup baik selama 20 tahun. Dalam hal pengalaman kerja juga dapat menjadi faktor kekuatan perusahaan, banyaknya proyek ataupun proyek sejenis yang telah diselesaikan, serta jumlah pengalaman perusahaan akan memengaruhi aspek penilaian dalam prakualifikasi kontraktor.

PT Sabana Kupang juga memiliki Net Profit Margin (NPM) sebesar 17% pada tahun 2021, persentase ini didapatkan dari perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net Profit after Tax}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

Pada laporan laba rugi PT Sabana Kupang tahun 2021 diketahui bahwa perusahaan meraih laba bersih sebesar Rp309.430.304 dan pendapatan usaha sebesar Rp1.746.985.000, jika angka-angka ini dimasukkan kedalam persamaan Net Profit Margin, maka akan diperoleh hasil sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{309.430.304}{1.746.985.000} \times 100\% \\ &= 17,71\% \end{aligned}$$

Bagi perusahaan konstruksi, net profit margin sebesar 17% sudah dikatakan cukup baik, dimana perusahaan konstruksi umumnya memasang target laba bersih pada tiap proyek yang ditenderkan adalah

berkisar diangka 4% – 12% terhadap nilai kontrak dan yang paling sering adalah dikisaran angka 7% – 9% atau rata-rata 8%. Namun kenyataannya angka tersebut bergeser saat laporan proyek selesai atau bahkan skema terburuknya, proyek mengalami pengurangan laba hingga mengalami kerugian.

4.2.1.2 Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan pertama yang dimiliki jasa konstruksi PT Sabana Kupang ini adalah kerja sama tim dalam perusahaan masih belum kompak. Dalam hal ini kerja sama tim tidak bisa disepelekan karena dalam suatu pengerjaan tentu saja laporan dan komunikasi harus dijaga dengan baik. PT Sabana Kupang masih sering mengalami miskomunikasi dalam antar divisi seperti keterlambatan dalam melakukan update harga yang menyebabkan harga kadaluwarsa yang dimasukkan ke dalam anggaran sangat merugikan bagi perusahaan, dalam hal itu PT Sabana Kupang bisa mengalami kerugian di tengah proyek karena kurang kompaknya kerja sama tim.

Kelemahan yang kedua, perusahaan masih sering kalah dalam rapat tender proyek. Dalam rapat tender PT Sabana Kupang masih sering kalah dengan perusahaan jasa konstruksi lainnya karena dalam hal ini nilai yang dianggarkan masih jauh dibawah nilai dari pemenang tender. Hal ini bisa juga disebabkan oleh kurang siapnya perusahaan dalam mengikuti tender dan bersaing dengan perusahaan yang memiliki grade yang lebih tinggi maupun lebih rendah daripada PT Sabana Kupang.

Kelemahan yang ketiga yang dimiliki oleh PT Sabana Kupang adalah belum maksimalnya pemasaran, sehingga walaupun sudah berdiri selama 20 tahun masih belum banyak yang mengenal dan mengetahui bidang jasa yang ditawarkan oleh PT Sabana. Kurang maksimalnya pemasaran juga bisa berdampak pada lemahnya daya saing perusahaan dengan perusahaan lain pada model bisnis serupa.

4.2.2 Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari kondisi luar perusahaan yang mencakup peluang dan ancaman yang tentunya memiliki pengaruh bagi perusahaan.

4.2.2.1 Peluang (*Opportunity*)

Peluang bagi PT Sabana Kupang yang pertama adalah kepercayaan klien atau pengguna jasa. PT Sabana Kupang memiliki reputasi yang baik di kalangan pengusaha swasta maupun BUMN, dalam hal ini tentu saja perusahaan bisa mendapatkan peluang repeat order serta rekomendasi ke teman-teman klien lama, yang dalam hal ini tentunya dapat menguntungkan perusahaan karena orderan akan terus bertambah seiring dengan baiknya reputasi dan kepercayaan klien yang pernah menggunakan jasa dari PT Sabana Kupang.

Peluang berikutnya yang dapat dimanfaatkan oleh PT Sabana Kupang adalah perkembangan teknologi dan media publikasi yang kini semakin luas, praktis, dan mudah untuk menjangkau masyarakat. Dengan adanya peluang ini dan pemanfaatan yang baik pula tentunya

dapat menciptakan pembangunan yang ramah lingkungan, meminimalisir dampak sosial terhadap kondisi di sekitar lokasi proyek, meminimalisir terjadinya kecelakaan kerja konstruksi, durasi pekerjaan proyek lebih singkat, sehingga biaya konstruksinya lebih murah dan menjamin pencapaian kualitas konstruksi.

Peluang terakhir yang berguna bagi PT Sabana Kupang adalah jika ada perusahaan yang mengundurkan diri dari proses tender atau pelelangan. Jika ada salah satu perusahaan yang sebelumnya mengikuti tender dan menjadi saingan PT Sabana Kupang tiba-tiba mengundurkan diri dari proses tender, tentunya akan meningkatkan peluang bagi PT Sabana Kupang untuk memenangkan proyek yang ditenderkan tersebut.

4.2.2.2 Ancaman (*Threat*)

Ancaman bagi PT Sabana Kupang adalah yang pertama, Persaingan industri yang semakin ketat. Dalam hal ini persaingan industri disebabkan karena adanya pesaing yang semakin ketat dalam hal menurunkan nilai anggaran dalam rapat tender serta banyaknya perusahaan dengan grade diatas PT Sabana Kupang yang ikut dalam rapat tender ini bisa menjadi ancaman untuk perusahaan mendapatkan tender proyek.

Ancaman kedua yaitu munculnya kompetitor baru. Walaupun belum mempunyai pengalaman sejauh PT Sabana Kupang, tetapi kompetitor baru pasti melakukan apa saja dalam bersaing menghadapi

perusahaan yang lebih lama seperti PT Sabana Kupang dengan hal itu tentu saja perusahaan harus lebih berhati-hati lagi dalam memberikan anggaran kepada calon klien agar harga dalam anggaran bisa bersaing dengan kompetitor baru yang sedang bermunculan dalam jasa konstruksi, sehingga membuat persaingan otomatis menjadi lebih ketat lagi. Oleh karena itu perusahaan harus lebih baik lagi dalam bersaing dengan kompetitor yang ada di sekitarnya, hal tersebut dilakukan agar bisnisnya dapat terus berkembang dan berjalan dengan baik. Kemampuan untuk bersaing dengan kompetitor adalah hal yang penting untuk bisa bertahan di tengah derasnya persaingan yang semakin ketat saat ini.

Ancaman ketiga adalah potensi munculnya kejadian luar biasa yang tidak terduga. Contoh dari kejadian ini adalah wabah virus covid-19 yang mengganggu kesehatan global secara masif hingga menyebabkan pandemi. Akibat dari pandemi ini adalah tertundanya proyek yang sedang berjalan, batalnya tender yang diadakan, dan semua hal ini tentunya akan berdampak bagi profitabilitas perusahaan.

4.2.3 Matriks Analisis Faktor Internal

Berdasarkan hasil analisis mengenai faktor internal (kekuatan dan kelemahan) maka akan disajikan matriks analisis faktor internal dalam analisis SWOT yang dapat dilihat pada tabel 4.1 yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.1 Matriks Evaluasi Faktor Internal

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (Strength)			
1. Perusahaan memiliki back-up modal yang cukup dari pemilik.	0.25	4	1
2. Pengalaman kerja perusahaan selama 20 tahun.	0.15	3	0.45
3. Net Profit Margin (NPM) perusahaan sebesar 17%.	0.15	3	0.45
Subtotal	0.55		1.9
Kelemahan (Weakness)			
1. Kerja sama tim dalam perusahaan masih belum kompak.	0.2	3	0.6
2. Perusahaan masih sering kalah dalam rapat tender proyek.	0.15	3	0.45
3. Perusahaan belum memaksimalkan pemasaran dengan baik.	0.1	2	0.3
Subtotal	0.45		1.35
Total	1.00		3.25

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas terdapat tiga faktor yang berkaitan erat hubungannya dengan faktor-faktor kekuatan, diantaranya:

- 1) Faktor Pertama mengenai Perusahaan memiliki back-up modal yang cukup dari pemilik, dengan penilaian 4 dan diperoleh bobot sebesar 0.25 dari perhitungan yang telah diolah.
- 2) Faktor kedua mengenai Pengalaman kerja perusahaan selama 20 tahun, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.15 dari perhitungan yang telah diolah.
- 3) Faktor ketiga mengenai Net Profit Margin (NPM) perusahaan sebesar 17%, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.15 dari perhitungan yang telah diolah.

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas terdapat tiga faktor yang berkaitan erat hubungannya dengan faktor-faktor kekuatan, diantaranya:

- 1) Faktor Pertama mengenai Kerja sama tim dalam perusahaan masih belum kompak, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.2 dari perhitungan yang telah diolah.
- 2) Faktor kedua mengenai Perusahaan masih sering kalah dalam rapat tender proyek, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.15 dari perhitungan yang telah diolah.
- 3) Faktor ketiga mengenai Perusahaan belum memaksimalkan pemasaran dengan baik, dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.1 dari perhitungan yang telah diolah.

Berdasarkan pada Tabel 4.1 di atas faktor-faktor kekuatan mempunyai nilai skor sebesar 1.9 sedangkan faktor-faktor kelemahan mempunyai nilai skor sebesar 1.35. Berarti PT Sabana Kupang mempunyai kekuatan yang lebih tinggi dibandingkan faktor kelemahan dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan.

4.2.4 Matriks Analisis Faktor Eksternal

Berdasarkan hasil analisis mengenai faktor eksternal (peluang dan ancaman) maka akan disajikan matriks analisis faktor eksternal dalam analisis SWOT yang dapat dilihat pada tabel 4.2 yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.2 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (Opportunity)			
1. Reputasi perusahaan yang baik dan kepercayaan klien yang pernah menggunakan jasa dari PT Sabana Kupang.	0.25	4	1
2. Perkembangan teknologi dan media publikasi.	0.14	3	0.42
3. Adanya perusahaan yang mengundurkan diri dalam proses tender.	0.16	3	0.48
Subtotal	0.55		1.9
Ancaman (Threat)			
1. Persaingan industri yang semakin ketat.	0.2	3	0.6
2. Munculnya kompetitor baru.	0.13	3	0.39
3. Munculnya kejadian luar biasa yang mengancam profitabilitas perusahaan.	0.12	2	0.24
Subtotal	0.45		1.23
Total	1		3.13

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti

Berdasarkan Tabel 4.2 diatas terdapat tiga faktor yang berkaitan erat hubungannya dengan faktor-faktor peluang, diantaranya:

- 1) Faktor Pertama mengenai Reputasi perusahaan yang baik dan kepercayaan klien yang pernah menggunakan jasa dari PT Sabana Kupang, dengan penilaian 4 dan diperoleh bobot sebesar 0.25 dari perhitungan yang telah diolah.
- 2) Faktor kedua mengenai Perkembangan teknologi dan media publikasi, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.14 dari perhitungan yang telah diolah.
- 3) Faktor ketiga mengenai Adanya perusahaan yang mengundurkan diri dalam proses tender, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.16 dari perhitungan yang telah diolah.

Berdasarkan Tabel 4.2 diatas terdapat tiga faktor yang berkaitan erat hubungannya dengan faktor-faktor ancaman, diantaranya:

- 1) Faktor Pertama mengenai Persaingan industri yang semakin ketat, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.2 dari perhitungan yang telah diolah.
- 2) Faktor kedua mengenai Munculnya kompetitor baru, dengan penilaian 3 dan diperoleh bobot sebesar 0.13 dari perhitungan yang telah diolah.
- 3) Faktor ketiga mengenai Munculnya kejadian luar biasa yang mengancam profitabilitas perusahaan, dengan penilaian 2 dan diperoleh bobot sebesar 0.12 dari perhitungan yang telah diolah.

Berdasarkan pada Tabel 4.2 di atas faktor-faktor peluang mempunyai nilai skor sebesar 1.9 sedangkan faktor-faktor ancaman mempunyai nilai skor

sebesar 1.23. Berarti PT Sabana Kupang mempunyai peluang yang lebih tinggi dibandingkan faktor ancaman dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan.

4.2.5 Matriks SWOT

Berikutnya akan disajikan Matriks SWOT melalui tabel 4.3 yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.3 Tabel Matriks SWOT

IFAS	Kekuatan (Strength-S)	Kelemahan (Weakness-W)
EFAS	1. Perusahaan memiliki back-up modal yang cukup dari pemilik. 2. Pengalaman kerja perusahaan selama 20 tahun. 3. Net Profit Margin (NPM) perusahaan sebesar 17%.	1. Kerja sama tim dalam perusahaan masih belum kompak. 2. Perusahaan masih sering kalah dalam rapat tender proyek. 3. Perusahaan belum memaksimalkan pemasaran dengan baik.
Peluang (Opportunities-O)	Strategi SO	Strategi WO
1. Reputasi perusahaan yang baik	1. Meningkatkan kualitas pelayanan jasa	1. Memanfaatkan teknologi yang

<p>dan kepercayaan klien yang pernah menggunakan jasa dari PT Sabana Kupang.</p> <p>2. Perkembangan teknologi dan media publikasi.</p> <p>3. Adanya perusahaan yang mengundurkan diri dalam proses tender.</p>	<p>agar klien yang pernah menggunakan jasa PT Sabana Kupang melakukan <i>repeat order</i> di masa mendatang.</p>	<p>berkembang untuk memaksimalkan pemasaran agar perusahaan semakin dikenal luas dan diharapkan dapat menjalin kerjasama dengan berbagai Toko Bahan Bangunan demi mendapatkan harga terbaik.</p>
<p>Ancaman <i>(Threats-T)</i></p>	<p>Strategi ST</p>	<p>Strategi WT</p>
<p>1. Persaingan industri yang semakin ketat.</p> <p>2. Munculnya kompetitor baru.</p> <p>3. Munculnya kejadian luar biasa yang mengancam profitabilitas perusahaan.</p>	<p>1. Meningkatkan kualitas perusahaan dari berbagai segmen mulai dari perencanaan, penganggaran, penjadwalan, sampai persiapan materi untuk mengurangi tingkat persaingan dengan</p>	<p>1. Meningkatkan kualitas SDM melalui peningkatan kerjasama tim agar mampu mengatasi persaingan industri yang semakin ketat dengan cara melakukan pelatihan yang meningkatkan</p>

	kompetitor PT Sabana Kupang.	kekompakkan dan kreatifitas.
--	---------------------------------	---------------------------------

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti

4.3 Proyeksi Laporan Keuangan

Analisis data selanjutnya adalah membuat proyeksi laporan keuangan tahun 2022. Proyeksi laporan keuangan digunakan sebagai perkiraan keadaan keuangan di tahun berikutnya berdasarkan data keuangan ditahun sebelumnya. Dalam melakukan proyeksi laporan keuangan, terlebih dahulu diterapkan asumsi *ceteris paribus*. menurut Lembaga Penelitian, Pendidikan & Penerangan, Ekonomi dan Sosial (LPPES), kondisi *ceteris paribus* adalah sebuah asumsi klasik dimana faktor-faktor lain selain faktor yang diperhatikan atau diteliti dianggap konstan. Dan pada penelitian ini perhitungan proyeksi laporan keuangan menggunakan metode *least square* dengan asumsi sebagai berikut:

- 1) Tidak terjadi perubahan kebijakan pemerintah dalam jangka pendek atau selama periode proyeksi.
- 2) Kondisi ekonomi yang relatif stabil, tingkat pertumbuhan inflasi sesuai dengan kenaikan rata-rata.

Tabel 4.4 Tingkat Inflasi 5 Tahun

Tahun	Inflasi Aktual (%,yoy)
2017	3,61%
2018	3,13%
2019	2,72%

Tahun	Inflasi Aktual (%,yoy)
2020	1,68%
2021	1,87%
Rata-rata Tingkat Inflasi dalam 5 tahun terakhir	2,6%

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti dan *Website* bi.go.id

- 3) Biaya-biaya yang dikeluarkan PT Sabana Kupang tidak menunjukkan perubahan dalam jumlah yang signifikan.

4.3.1 Neraca dan Laba Rugi Perbandingan

Neraca dan Laba Rugi perbandingan dapat memberikan gambaran perubahan pos-pos neraca dan juga laba rugi yang terjadi pada dua periode secara berurutan, sehingga kenaikan dan penurunan pos-pos neraca dapat terlihat. Neraca dan Laba Rugi yang dibandingkan dalam penelitian ini adalah neraca pada periode 2018-2019, 2019-2020, dan 2020-2021, berikut ini perbandingannya:

Tabel 4.5 Neraca dan Laba Rugi Perbandingan

PT Sabana Kupang (dalam ribuan)

Keterangan	2018	2019	Perubahan	2020	Perubahan	2021	Perubahan
Aset							
Aset Lancar	516,215	1,608,970	1,092,755	1,846,292	237,321	2,186,084	339,792

Keterangan	2018	2019	Perubahan	2020	Perubahan	2021	Perubahan
Aset Tidak Lancar	418,400	571,125	152,725	723,550	152,425	703,530	(20,020)
Jumlat Aset	934,615	2,180,095	1,245,480	2,569,842	389,746	2,889,614	319,772
Liabilitas dan Ekuitas							
Liabilitas jangka pendek	7,495	-	(7,495)	10,570	10,570	20,912	10,341
Liabilitas jangka panjang	-	-	-	-	-	-	-
Jumlah Liabilitas	7,495	-	(7,495)	10,570	10,570	20,912	10,341
Ekuitas	927,120	2,180,095	1,252,975	2,559,271	379,176	2,868,702	309,430
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas	934,615	2,180,095	1,245,480	2,569,842	389,746	2,889,614	319,772
Laba Rugi							
Pendapatan	845,146	1,781,410	936,264	385,451	(1,395,959)	1,746,985	1,361,534
Beban Pokok Usaha	285,779	643,420	357,640	166,819	(476,600)	605,330	438,510

Keterangan	2018	2019	Perubahan	2020	Perubahan	2021	Perubahan
Laba Kotor	70,729	152,985	82,256	(6,730)	(159,716)	309,430	316,160
Beban Operasional	285,779	643,420	357,640	166,819	(476,600)	605,330	438,510
Beban Pajak	70,729	152,985	82,256	(6,730)	(159,716)	309,430	316,160
Laba Bersih	70,729	152,985	82,256	(6,730)	(159,716)	309,430	316,160

Sumber: Laporan Keuangan PT Sabana 2018-2021, data diolah 2022

Berdasarkan neraca perbandingan antara tahun 2018 dengan 2019, maka dapat diketahui bahwa total aset mengalami kenaikan sejalan dengan perkembangan perusahaan. Kenaikan total aset tersebut dipengaruhi oleh kenaikan yang terjadi pada pos aset lancar dan aset tidak lancar yang juga mengalami kenaikan. Kenaikan jumlah aset yang terjadi pada tahun 2019 tersebut diikuti dengan penurunan liabilitas dan naiknya ekuitas perusahaan, perusahaan pada tahun ini mampu untuk melunasi liabilitasnya karena memiliki aset lancar yang mencukupi. Dan pada neraca perbandingan tahun 2019 dengan 2020, dapat diketahui bahwa total aset juga mengalami kenaikan. Namun kenaikan yang terjadi aset perusahaan tersebut tentunya juga diikuti dengan kenaikan liabilitas dan ekuitas, diketahui pada tahun tersebut terjadi kejadian yang luar biasa yaitu wabah pandemi virus covid-19, dimana wabah ini sangat berpengaruh terhadap bisnis perusahaan, banyak pekerjaan yang batal dan proyek yang tertunda, sehingga perusahaan harus melakukan pinjaman untuk mempertahankan usahanya. Penurunan tersebut ternyata tidak bertahan lama,

dapat dilihat pada tahun 2021, dimana total aset mengalami kenaikan sebesar Rp319.772.169,00. Kenaikan yang terjadi pada total aset tersebut dipengaruhi oleh kenaikan aset lancar namun pada pos aset tidak lancar mengalami penurunan. Selanjutnya di pos liabilitas juga mengalami kenaikan sebesar Rp10.341.865,00 dan jumlah ekuitas yang juga mengalami kenaikan sebesar Rp309.430.304,00 dengan penurunan liabilitas dan ekuitas. Hal ini tentunya menjadi indikator bahwa perusahaan tidak membutuhkan waktu yang lama untuk bangkit dari keterpurukan akibat wabah pandemi virus covid-19 yang sempat menghantam bisnis perusahaan pada tahun sebelumnya.

Pada sisi laporan perbandingan laba rugi tahun 2018 dengan 2019, perusahaan mengalami kenaikan laba bersih sebesar Rp82.256.725,00, hal ini dipengaruhi oleh meningkatnya pendapatan dan laba kotor perusahaan dari tahun 2018. Dan pada laba rugi perbandingan tahun 2019 dengan 2020, dapat diketahui bahwa perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp6.730.662,00. Kerugian yang dialami perusahaan ini diikuti dengan penurunan pendapatan sebesar Rp1.395.959.000,00. Faktor yang menyebabkan hal ini terjadi adalah karena pada tahun tersebut terjadi kejadian yang luar biasa yaitu wabah pandemi virus covid-19, dimana wabah ini sangat berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan sebab, banyak pekerjaan yang batal dan proyek yang tertunda. Namun pada tahun 2021 perusahaan mampu membalikkan keadaan dengan mencetak laba bersih sebesar Rp309.430.304,00, ini karena pada pos pendapatan mengalami kenaikan sebesar Rp1.361.534.000,00. Kenaikan ini karena pekerjaan yang tertunda di tahun 2020 berhasil diselesaikan sehingga pendapatan perusahaan meningkat cukup tinggi, karena pada tahun 2021

pemerintah juga sudah mulai melonggarkan kebijakan yang ketat akibat pandemi covid-19, sehingga perusahaan mampu beroperasi namun tetap sesuai dengan protokol kesehatan yang berlaku.

4.3.1.1 Proyeksi Laporan Laba Rugi

Berdasarkan proyeksi dari masing-masing komponen dalam laporan laba rugi dengan pendekatan praktis yaitu metode *least square* rata-rata dan presentase, maka proyeksi laporan laba rugi di tahun 2022-2024 mendatang adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6 Proyeksi Laporan Laba Rugi PT Sabana Kupang tahun 2022-2024 (dalam ribuan)

Keterangan	Tahun		
	2022	2023	2024
Pendapatan	1,517,137	1,648,093	1,779,049
Beban Pokok Usaha	971,287	1,054,037	1,136,788
Laba Kotor	545,850	594,055	642,261
Beban Operasional	275,150	271,279	267,408
Beban Pajak	8,187	8,910	9,633
Laba Bersih	262,512	313,865	365,218

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti

Tabel proyeksi laporan laba rugi diatas menunjukkan keuntungan bersih setelah pajak pada tahun 2022 sebesar Rp262.512.684,39, Rp313.865.511,69 pada tahun 2023, dan Rp365.218.338,99 pada tahun 2024. Meskipun dalam proyeksi ini pendapatan pada tahun 2021 sebesar Rp309.430.304.00 yang kemudian dalam proyeksi ini turun menjadi

Rp262.512.684,39, perusahaan tetap sudah meminimalkan beban operasional yang ditanggung, dapat dilihat bahwa dari tahun ke tahun beban operasionalnya mengalami penurunan rata-rata 2%. Proyeksi laba bersih yang mengalami kenaikan sebesar 20% dari tahun 2022 ke 2023 dan kenaikan 16% dari tahun 2023 menuju 2024, Jumlah tersebut dapat dikatakan sangat baik, namun tidak bisa dipungkiri bahwa pendapatan yang selalu meningkat diiringi dengan beban pokok usaha yang meningkat juga, namun jika melihat hasil akhirnya yaitu laba bersih yang selalu bertumbuh setiap tahunnya, maka proyeksi ini sudah cukup baik untuk perusahaan menentukan langkah bijak untuk bisnisnya.

4.3.2 Analisis Rasio

Tabel 4.7 Rasio Likuiditas dan Rasio Profitabilitas

	2018	2019	2020	2021		2018	2019	2020	2021
Rasio Likuiditas					Rasio Profitabilitas				
Current Ratio	68.87	-	174.67	104.54	Gross Profit Margin	0.34	0.36	0.43	0.32
Quick Ratio	18.68	-	165.93	99.56	Operating Profit Margin	0.34	0.10	0.43	0.32
Cash Ratio	6.67	-	5.33	12.59	Net Profit Margin	0.08	0.09	(0.02)	0.18
					Return on Investment	0.07	0.07	(0.00)	0.11
					Return on Equity	0.08	0.07	(0.00)	0.11

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti

Tabel diatas menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menjaga likuiditasnya dikatakan cukup stabil, dikarenakan utang yang dimiliki oleh PT Sabana Kupang baik jangka pendek maupun jangka panjang termasuk kecil, bahkan di tahun 2019 perusahaan tidak memiliki utang. Sehingga dari rasio likuiditas dapat diketahui bahwa tidak ada yang perlu dikhawatirkan sebab kemampuan perusahaan melunasi kewajiban jangka pendek ataupun panjang dapat terpenuhi melalui aktiva lancar perusahaan.

Profitabilitas perusahaan juga menunjukkan perubahan kearah yang lebih baik, terlihat dari Net Profit Margin yang dari tahun 2018 ke 2019 naik secara perlahan lalu kemudian melonjak hingga 2x lipat menjadi 18% di tahun 2021, Return on Investment dan Return on Equity yang stabil di tahun 2018 ke 2019 juga naik hingga menjadi 11% pada tahun 2021. Kemudian, ukuran persentase margin perusahaan dari setiap hasil sisa penjualan sesudah membayar harga pokok penjualan untuk mencetak laba kotor juga cukup stabil setiap tahunnya yang dapat diketahui melalui Gross Profit Margin dan Operating Profit Marginnya yang berada di angka 0.32-0.43, kenaikan pendapatan perusahaan setiap tahunnya juga diikuti dengan peningkatan beban-beban yang harus dikeluarkan perusahaan, sehingga rasio yang didapatkan perusahaan bergerak cukup stabil. Namun pada tahun 2019, Operating Profit Margin perusahaan pada tahun 2019 sempat menjadi 11%, disebabkan pada tahun itu ada beban pajak penghasilan yang harus dibayarkan, berbeda dengan tahun lainnya yang tidak memunculkan beban untuk pajak. Dan terakhir dapat diketahui bahwa pada tahun 2020, rasio untuk Net Profit Margin, Return on Investment, dan Return on Equity mendapatkan hasil yang negatif, sebab

pada tahun tersebut terjadi wabah pandemi covid-19 yang menyebabkan perusahaan harus merugi sebesar Rp6.730.662,00, akibat dari pendapatan perusahaan yang bersumber dari pekerjaan proyek tertunda bahkan sampai ada yang dibatalkan.

4.3.2.1 Proyeksi Neraca

Proyeksi neraca pada PT Sabana Kupang untuk tahun 2022, 2023, dan 2024 mendatang menggunakan perhitungan dari masing-masing pos yang terdapat pada neraca lalu dibagi dengan pendapatan, lalu menggunakan rata-rata persentase dari hasil perhitungan tersebut untuk dijadikan dasar proyeksi. Langkah ini dipilih karena mempertimbangkan penyajian jumlah yang wajar dari masing-masing akun neraca sehingga diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Berikut proyeksi dari masing-masing pos neraca:

**Tabel 4.8 Proyeksi Neraca PT Sabana Kupang
tahun 2022-2024 (dalam ribuan)**

Keterangan	Tahun		
	2022	2023	2024
Aset Lancar			
Kas dan Setara Kas	479,288	520,659	562,030
Piutang	2,169,580	2,356,853	2,544,126
Persediaan	14,840	16,120	17,401
Pekerjaan dalam Proses	213,029	231,417	249,805
Jumlah Aset Lancar	2,876,737	3,125,051	3,373,364

Keterangan	Tahun		
	2022	2023	2024
Aset Tidak Lancar			
Harga Perolehan	1,741,653	1,891,989	2,042,324
Akumulasi Penyusutan	(892,379)	(969,407)	(1,046,435)
Jumlah Aset Tidak Lancar	849,274	922,582	995,889
Aset Lainnya	394,455	428,504	462,552
Jumlah Aset	4,120,468	4,476,137	4,831,807
Liabilitas Jangka Pendek			
Utang Usaha	24,407	26,513	28,620
Liabilitas Jangka Panjang			
Ekuitas			
Modal Disetor	1,208,503	1,312,819	1,417,134
Laba Ditahan	1,006,459	1,093,334	1,180,210
Laba Tahun Berjalan	262,512	313,865	365,218
Jumlah	2,477,476	2,720,019	2,962,562
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas	2,501,883	2,746,533	2,991,183

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti

Tabel Proyeksi Neraca diatas menunjukkan peningkatan pada jumlah aset PT Sabana Kupang tiap tahun proyeksi, mulai dari tahun 2022 sampai 2024. Jumlah aset perusahaan pada tahun 2021 sebesar Rp2.889.614.449,00, setelah diproyeksikan pada tahun 2022 jumlah aset tumbuh 43% menjadi Rp4.120.468.391,39, dan rata-rata pertumbuhan aset pada tahun proyeksi 2022-2024 sebesar 8%. Jumlah

aset pada PT Sabana Kupang yang terbesar ada pada Aset Lancar dengan komposisi rata-ratanya 75% diisi oleh Piutang Usaha, 17% diisi oleh Kas dan Setara Kas, serta sisanya Pekerjaan dalam Proses 7% dan 1% untuk Persediaan.

Aset tidak lancar pada PT Sabana juga mengalami kenaikan tiap tahunnya, namun kenaikan aset tidak lancar ini juga selalu diikuti dengan naiknya akumulasi penyusutan sebesar 51% dari harga perolehan. Angka ini didapat dari rata-rata akumulasi penyusutan terhadap harga perolehan pada tahun 2018-2021, sehingga diperoleh 51% yang dijadikan dasar dalam melakukan proyeksi.

Pada pos Liabilitas dan Ekuitas juga mengalami kenaikan rata-rata 9% tiap tahunnya pada tahun proyeksi. Jumlah Ekuitas menyumbang 99% dari total keseluruhan jumlah Liabilitas dan Ekuitas, dan sisanya 1% berasal dari liabilitas jangka pendek perusahaan. Ini karena perusahaan pada kenyataannya memiliki utang usaha yang tergolong rendah, bahkan liabilitas jangka panjangpun tidak dimiliki oleh perusahaan. Namun, pertumbuhan ekuitas tiap tahunnya selalu diikuti dengan naiknya jumlah utang usaha perusahaan, kenaikan sebesar 9% tiap tahunnya sebenarnya bukan hal yang harus dipermasalahkan karena aset lancar dan ekuitas perusahaan juga mengalami kenaikan, sehingga kemampuan untuk melunasi utang tersebut masih cukup tinggi.

4.3.2.2 Analisis Rasio Proyeksi Laporan Keuangan

Berdasarkan data yang diketahui dari tabel 4.6 dan tabel 4.8, maka dapat diperoleh hasil perhitungan rasio proyeksi laporan keuangan PT Sabana Kupang untuk tahun 2022, 2023, dan 2024 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9 Rasio Proyeksi Laporan Keuangan

	2022	2023	2024		2022	2023	2024
Rasio Likuiditas				Rasio Profitabilitas			
Current Ratio	117.86	117.86	117.86	Gross Profit Margin	0.36	0.36	0.36
Quick Ratio	108.53	108.53	108.53	Operating Profit Margin	0.18	0.20	0.21
Cash Ratio	19.64	19.64	19.64	Net Profit Margin	0.17	0.19	0.21
				Return on Investment	0.06	0.07	0.08
				Return on Equity	0.11	0.12	0.12

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti

Tabel Rasio Proyeksi Laporan Keuangan diatas menggambarkan bahwa rasio likuiditas proyeksi laporan keuangan 2022-2024 menunjukkan perubahan yang mengarah baik jika dibandingkan dengan

tahun sebelum proyeksi (2021). Seperti pada current ratio dan quick ratio yang meningkat, sehingga menunjukkan utang usaha bukan menjadi permasalahan utama perusahaan. Dari rasio ini dapat diketahui bahwa peningkatan kas perusahaan lebih tinggi dari utang usaha.

Pada tabel rasio profitabilitas belum menunjukkan perubahan yang signifikan. Walaupun tak ada perubahan berarti namun rasio profitabilitas pada tahun proyeksi dikatakan lebih baik dibandingkan dengan rasio profitabilitas tahun sebelumnya, yaitu tahun 2021. Karena walaupun gross profit margin cenderung mengalami penurunan dari tahun 2021, akan tetapi operating profit margin dan net profit margin menunjukkan peningkatan secara bertahap tiap tahunnya, ini menjadi indikator bahwa kemampuan perusahaan dalam mencetak laba bersih sebelum ataupun sesudah pajak cukup baik karena selalu ada peningkatan setiap tahunnya. Pada rasio return on investment juga mengalami kenaikan tiap tahunnya, yang berarti kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan yang digunakan untuk menutup investasi yang dikeluarkan sudah cukup baik karena selalu mengalami peningkatan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan penulis di PT Sabana Kupang maka kesimpulan yang dapat di ambil yaitu :

1) Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Faktor internal terdiri dari 2 faktor, yaitu kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness). Kekuatan yang dimiliki perusahaan yaitu, Perusahaan memiliki back-up modal yang cukup dari pemilik, Pengalaman kerja perusahaan selama 20 tahun, dan Net Profit Margin (NPM) perusahaan sebesar 17%. Dan kelemahan yang dimiliki perusahaan yaitu, kerja sama tim dalam perusahaan ini masih belum kompak, Perusahaan masih sering kalah dalam rapat tender proyek, dan Perusahaan belum memaksimalkan pemasaran dengan baik.

Faktor eksternal terdiri dari 2 faktor, yaitu peluang (opportunities) dan ancaman (threats). Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan yaitu, Reputasi perusahaan yang baik dan kepercayaan klien yang pernah menggunakan jasa dari PT Sabana Kupang, Perkembangan teknologi dan media publikasi, dan Adanya perusahaan yang mengundurkan diri dalam proses tender. Serta ancaman yang perlu diantisipasi perusahaan yaitu, Persaingan industri yang semakin ketat, Munculnya kompetitor baru, dan Munculnya kejadian luar biasa yang mengancam profitabilitas perusahaan.

2) Strategi Matriks IFAS dan EFAS, didapatkan bahwa Nilai IFAS dan EFAS PT Sabana Kupang berturut-turut adalah 3.25 dan 3.13, Berdasarkan skor

yang didapatkan PT Sabana Kupang pada Matriks IFAS dan EFAS, strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan yaitu, pertama adalah dengan memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini untuk memaksimalkan pemasaran agar perusahaan semakin dikenal luas dan diharapkan dapat menjalin kerjasama dengan berbagai Toko Bahan Bangunan demi mendapatkan harga terbaik. Kedua, Meningkatkan kualitas pelayanan jasa agar klien yang pernah menggunakan jasa PT Sabana Kupang melakukan *repeat order* di masa mendatang. Ketiga, Meningkatkan kualitas SDM melalui peningkatan kerjasama tim agar mampu mengatasi persaingan industri yang semakin ketat dengan cara melakukan pelatihan yang meningkatkan kekompakkan dan kreatifitas. Serta yang terakhir adalah meningkatkan kualitas perusahaan dari berbagai segmen mulai dari perencanaan, penganggaran, penjadwalan, sampai persiapan materi untuk mengurangi tingkat persaingan dengan kompetitor PT Sabana Kupang.

- 3) Setelah dilakukan proyeksi, terbukti bahwa rasio likuiditas mengalami peningkatan. Hal ini terlihat dari Current Ratio, Quick Ratio, dan Cash Ratio yang menjadi lebih tinggi dari tahun sebelumnya, ini mengindikasikan bahwa kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya selalu membaik tiap tahunnya. Sedangkan pada rasio profitabilitas belum menunjukkan hasil yang signifikan selain Gross Profit Margin dan Net Profit Margin yang tumbuh secara bertahap tiap tahunnya, ini mengindikasikan bahwa ukuran persentase penjualan atau pendapatan setelah membayar beban pokok usaha semakin besar dan kemampuan

perusahaan dalam mendapatkan laba bersih semakin meningkat tiap tahunnya.

5.2 Saran

Strategi yang telah disusun adalah strategi yang memaksimalkan kekuatan yang dimiliki perusahaan, mengatasi kelemahan perusahaan, memanfaatkan peluang yang telah ada, serta meminimalisir ancaman yang akan muncul, jadi sebaiknya strategi yang telah disusun berdasarkan hasil analisis SWOT perusahaan untuk diimplementasikan dengan baik guna meningkatkan profitabilitas perusahaan sesuai atau bahkan lebih baik dari hasil proyeksi yang telah diperkirakan

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (2013). *Strategic management, sustainable competitive advantage*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Aulia, F. W., Aprialinita, D., Putra, S. E., & Putri, A. M. (2021). Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal dalam Menghadapi . *Jurnal Pendidikan Tambusai* , 5(2), 2858-2864.
- BPS Provinsi Nusa Tenggara Timur. (2021, 05 03). *Direktori Perusahaan Konstruksi di Provinsi Nusa Tenggara Timur 2020*. Retrieved from Badan Pusat Statistik Provinsi Nusa Tenggara Timur: <https://ntt.bps.go.id/>
- Brealey, R. A. (2007). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Brigham, E. F., & Houston. (2006). *Fundamental of Financial Management: Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (Edisi 10 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- David, Fred R. (2002). *Manajemen Strategis: Konsep*. Jakarta: Prenhallindo.
- Fitriani, N., & Sugiyanto, E. K. (2020). Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal pada UKM Premium Plus Laundry Cabang Mulawarman Semarang. *Majalah Ilmiah Solusi*, 18(4), 17-26.
- Galavan, R. (2014). *Doing Business Strategy*. Ireland: NuBooks.
- Glueck, W. F., & Jauch, L. R. (1991). *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Hakim, A. (2012). PERBANDINGAN PEREKONOMIAN DARI MASA SOEKARNO HINGGA SUSILO BAMBANG YUDHOYONO (1945-2009). *Ekonomika-Bisnis* , 161-180.

- Latifa, N. H., & Rochdiani, D. (2020). Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Pada Usaha Kedai Kopi Kadaka Cafeteria Menggunakan QSPM. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 6(1), 33-42.
- Munawir, S. (2002). *Analisis Laporan Keuangan* (Edisi Keempat ed.). Yogyakarta: Liberty.
- Nilasari, S. (2014). *Manajemen Strategi Itu Gampang Untuk Pemula dan Orang Awam*. Jakarta Timur: Dunia Cerdas.
- Palupiningtyas, D., Mistriani, N., & Wijoyo, T. A. (2020). Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Pariwisata Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Lokal di Kabupaten Demak Jawa Tengah. *Jurnal Manajemen*, 6(1), 43-49.
- Pearce dan Robinson. (2013). *Manajemen strategis, formulation, impementation, and control*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Porter, M. (2007). *Competitive Strategy*. Tangerang: Kharisma Publishing Group.
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rustiadi, E. (2008). *Perencanaan dan Pengembangan Wilayah, edisi Mei 2006*. Bogor: Fakultas Pertanian IPB.
- Sartono, R. A. (2010). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi* (Edisi 4 ed.). Yogyakarta: BPFEE.
- Sugiyono. (2012). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA.
- Sundari, I. P., Wati, S. D., Safina, & Sari, D. P. (2021). Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal pada UKM Kerupuk Ikan Gabus Yuk Angkut. *Research In Accounting Journal*, 1(3), 376-381.
- Susanthi, P. R. (2017). Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Dalam Mencapai Tujuan Perusahaan (Studi Kasus STIE Galileo Batam). *Jurnal Rekaman*, 1(1), 30-42.

Syamsuddin, L. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Jakarta: Rajawali Pers.

Widowati, I., Riany, D. A., & Andrianto, F. (2022). Analisis SWOT untuk Pengembangan Bisnis Kuliner (Studi Kasus Pada UMKM Papat Sodara Food Purwakarta). *Jurnal Teknologika*, *12(1)*, 146-156.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Jadwal Penelitian

1. Wawancara

No	Tanggal	Informan	Waktu	Tempat	Jabatan
1	3 Februari 2022	Ir. Akhmad Zamroni	10.00 WITA	Ruang Kantor PT Sabana Kupang	Direktur Utama
2	7 Februari	Drs. Jerry Ribelard Bollu Eoh	09.30 WITA	Ruang Kantor PT Sabana Kupang	Kepala Bagian Keuangan
3	7 Februari	Sudarti Lirina	09.45 WITA	Ruang Kantor PT Sabana Kupang	Penanggung Jawab Operasional

2. Observasi

No	Tanggal	Waktu	Kegiatan yang Diobservasi	Tempat
1	7 Februari 2022	09.00 WITA	Aktivitas Pekerjaan di Kantor	Kantor PT Sabana Kupang

3. Dokumentasi

No	Tanggal	Waktu	Isi Dokumentasi	Bentuk Dokumentasi
1	7 Februari 2022	09.30 WITA	Foto Aktivitas Pekerjaan di Kantor	Gambar

No	Tanggal	Waktu	Isi Dokumentasi	Bentuk Dokumentasi
2	8 Februari	10.00 WITA	<i>Company Profile</i> PT Sabana Kupang	Dokumen
3	8 Februari	10.00 WITA	Laporan Keuangan PT Sabana Kupang tahun 2018-2021	Dokumen

Lampiran 2 Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Kapan PT Sabana Kupang berdiri?
2. Apa saja ruang lingkup yang dikerjakan oleh PT Sabana Kupang?
3. Berapa tenaga ahli yang dimiliki oleh PT Sabana Kupang?
4. Bagaimana langkah perusahaan dalam mengatasi persaingan yang ketat?
5. Siapa saja yang menggunakan jasa dari PT Sabana Kupang?
6. Apa yang menjadi konsentrasi dari para pengguna jasa tersebut?
7. Kira-kira jasa seperti apa yang berpotensi menjadi ancaman bagi perusahaan?
8. Menurut Bapak, apa saja faktor yang menjadi kelebihan dan kekurangan PT Sabana Kupang?
9. Apakah Pandemi Covid-19 berdampak bagi perusahaan?

Lampiran 3 Daftar Jawaban Wawancara

1. PT Sabana sendiri berdiri 20 tahun yang lalu tepatnya pada tanggal 25 Maret 2002.
2. PT Sabana Kupang memiliki lingkup layanan usaha yang terdiri dari bidang arsitektur, bidang perencanaan dan penataan ruang, bidang perencanaan rekayasa, bidang pengawasan rekayasa, bidang konsultasi yang meliputi jasa konsultasi lingkungan, jasa manajemen proyek terkait konstruksi bangunan, sampai jasa manajemen proyek terkait konstruksi pekerjaan teknik sipil transportasi.

3. Jumlah tenaga ahli yang dimiliki PT Sabana Kupang berjumlah 13 orang, dengan tingkat pendidikan yang didominasi oleh lulusan strata satu (S1) sebanyak 12 orang, dan strata dua (S2) sebanyak 1 orang. Komposisi jumlah tenaga ahli laki-laki sebanyak 12 orang dan perempuan sebanyak 1 orang.
4. PT Sabana Kupang selalu mencari harga dan kualitas bahan material yang baik dari pemasok-pemasok yang ada di kota Kupang. Perusahaan tidak kesulitan untuk mencari pemasok karena banyak pemasok bahan bangunan yang berkompetisi di kota Kupang sendiri. Banyaknya toko bahan bangunan yang berada di kota Kupang membuat kemudahan bagi PT Sabana Kupang mencari pemasok yang menawarkan produk yang memiliki harga lebih murah dengan kualitas yang serupa.
5. Pengguna jasa dari PT Sabana Kupang adalah pemerintah yang mengadakan tender untuk melaksanakan proyek pembangunan, pengguna jasa lain biasanya adalah instansi yang ingin menggunakan bidang jasa yang termasuk dalam ruang lingkup layanan yang disediakan oleh PT Sabana Kupang.
6. Pengguna jasa terkonsentrasi pada jasa perencanaan arsitektur, jasa pengawasan konstruksi, dan jasa konsultasi sehingga pembelian yang dilakukan oleh pengguna jasa dilakukan dengan nilai yang cukup tinggi.
7. Ada satu jasa yang dapat menjadi ancaman bagi salah satu lingkup layanan perusahaan, yaitu jasa mandor bangunan yang menjadi jasa substitusi dari jasa pengawasan manajemen konstruksi. Jasa mandor bangunan merupakan jasa substitusi yang merupakan jasa perorangan tenaga ahli yang dibantu dengan buruh bangunan.
8. Yang pertama mulai dari kelebihan, faktor yang menjadi kekuatan perusahaan adalah pengalaman kerja selama 20 tahun, telah banyak proyek yang diselesaikan sehingga dapat meningkatkan aspek penilaian dalam prakualifikasi kontraktor dan faktor lain yang menjadi kekuatan PT Sabana adalah perusahaan menggunakan modal pemilik sehingga dapat menjadi keunggulan perusahaan karena tidak mengandalkan utang untuk operasional, sehingga perusahaan dapat fokus memikirkan strategi yang bijak untuk mengembangkan modal yang sudah ada tanpa pusing

memikirkan bagaimana membayar utang, dan syukurlah puji Tuhan, Net Profit Margin perusahaan pernah mencapai sekitar 17%-18%, ini merupakan suatu aspek yang menjadi kelebihan tersendiri bagi perusahaan konstruksi.

Yang kedua faktor yang menjadi kelemahan perusahaan adalah tim internal yang kurang kompak, sering beberapa kali didapati miskomunikasi ketika akan mengikuti tender, seperti dokumen yang belum siap untuk syarat mengikuti tender. Dan dampak yang terjadi akibat tim internal yang kurang kompak ini adalah Perusahaan masih sering kalah dalam rapat tender proyek, walaupun bukan 100% kesalahan tim, tapi tetap saja ada keterlibatan didalamnya.

9. Adanya Pandemi Covid-19 sangat berdampak buruk bagi bisnis perusahaan, karena pandemi ini ada beberapa proyek maupun tender yang ditunda bahkan sampai dibatalkan, akibatnya adalah profitabilitas perusahaan menurun. Makannya pada laporan laba rugi tahun 2020 dapat dilihat bahwa perusahaan mencetak kerugian.

Lampiran 4 Transkrip Observasi

Pada pukul 09.00 WITA saat jam masuk kantor dan kebetulan hari itu ada rapat internal terkait proyek yang dikerjakan perusahaan. Akan tetapi hanya beberapa pegawai yang datang dan itu masih belum lengkap, selang beberapa saat barulah semua pegawai yang belum datang akhirnya tiba memasuki kantor dan segera duduk untuk mengikuti rapat. Pukul 09.25 WITA barulah rapat dimulai, selama rapat berlangsung ada beberapa pegawai yang sibuk dengan handphonenya masing-masing, komunikasi yang terjalin juga begitu kurang terlihat ketika pemimpin rapat mengajak diskusi ada salah satu pegawai yang kurang mengerti apa yang harus disampaikan. Untungnya pemimpin rapat memaklumi kemudian menyampaikan kembali apa yang harus dilakukan oleh pegawai tersebut berdasarkan bidang pekerjaannya.

Tanggapan: Dengan ini dapat disimpulkan bahwa salah satu kelemahan PT Sabana Kupang adalah kurang kompaknya tim, akibat dari kurang kompaknya tim adalah salah satunya terjadi miskomunikasi antar pegawai dalam tim tersebut, untungnya

pemimpin rapat mampu memimpin rapat hingga tuntas, walau sempat terjadi miskomunikasi ditengah rapat, namun pemimpin rapat tidak membesarkan masalah tersebut melainkan segera mengatasinya dengan cukup baik.

Lampiran 5 Transkrip Dokumentasi



Lampiran 6 Triangulasi Data

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber adalah langkah pengecekan kembali data-data yang diperoleh dari informan dengan cara menanyakan kebenaran data atau informasi kepada informan satu dengan informan yang lainnya. Peneliti menggunakan beberapa orang informan tambahan selain informan utama untuk mengecek kebenaran dari informan utama.

Pada penelitian ini informan utama adalah Bapak Ir. Akhmad Zamroni selaku direktur utama, informan kedua adalah kepala bagian keuangan yaitu Bapak Drs. Jerry Ribelard Bollu Eoh, dan informan tambahan didapat dari penanggung jawab operasional yaitu Ibu Sudarti Lirina. Pertanyaan penelitian didapatkan dari Lampiran Daftar Petanyaan Wawancara dan divalidasi melalui sumber tambahan yaitu Bapak Drs. Jerry Ribelard Bollu Eoh dan Ibu Sudarti Lirina.

Pertanyaan Penelitian	Informan		Pola
Bagaimana langkah perusahaan dalam	Informan 1	Informan 2	Langkah Perusahaan Mengatasi

Pertanyaan Penelitian	Informan		Pola
<p>mengatasi persaingan yang ketat?</p>	<p>PT Sabana Kupang selalu mencari harga dan kualitas bahan material yang baik dari pemasok-pemasok yang ada di kota Kupang. Perusahaan tidak kesulitan untuk mencari pemasok karena banyak pemasok bahan bangunan yang berkompetisi di kota Kupang sendiri.</p> <p>Banyaknya toko bahan bangunan yang berada di kota Kupang membuat kemudahan bagi PT Sabana Kupang mencari pemasok yang menawarkan produk yang memiliki harga lebih murah</p>	<p>Perusahaan meminimalisir beban dengan mendapatkan harga bahan material dari toko bahan bangunan yang sudah menjadi langganan sebagai pemasok utama PT Sabana Kupang</p>	<p>Persaingan yang Ketat:</p> <p>1. Bersaing dalam aspek harga material dan bekerja sama dengan toko bahan bangunan untuk mendapat harga rendah.</p>

Pertanyaan Penelitian	Informan		Pola
	dengan kualitas yang serupa.		
	<p>Informan 3</p> <p>PT Sabana Kupang bersaing dalam hal harga material, karena sudah beroperasi selama sekitar 20 tahun, perusahaan telah menjalin kerjasama dengan toko bahan bangunan terdekat sehingga mendapatkan harga material yang sangat kompetitif.</p>		
Jasa seperti apa yang berpotensi menjadi ancaman bagi perusahaan?	<p>Informan 1</p> <p>Ada satu jasa yang dapat menjadi ancaman bagi salah satu lingkup layanan perusahaan, yaitu</p>	<p>Informan 2</p> <p>Jasa yang mempengaruhi opsi klien karena dapat menjadi pilihan yang terjangkau oleh</p>	<p>Jasa seperti apa yang berpotensi menjadi ancaman bagi perusahaan:</p> <p>1. Jasa mandor bangunan</p>

Pertanyaan Penelitian	Informan		Pola
	<p>jasa mandor bangunan yang menjadi jasa substitusi dari jasa pengawasan manajemen konstruksi. Jasa mandor bangunan merupakan jasa substitusi yang merupakan jasa perorangan tenaga ahli yang dibantu dengan buruh bangunan.</p>	<p>masyarakat yang dalam kondisi membutuhkan bantuan untuk renovasi bangunan rumah itu Jasa mandor bangunan.</p>	
	<p>Informan 3</p> <p>Jasa mandor bangunan cukup repetitif di kalangan masyarakat yang membutuhkan bantuan jasa untuk merenovasi rumah atau bagian gedung mereka, apalagi dibantu dengan buruh yang</p>		

Pertanyaan Penelitian	Informan		Pola
	bersedia dibayar cukup murah.		
Apa saja faktor yang menjadi kelebihan dan kekuatan PT Sabana Kupang?	<p>Informan 1</p> <p>Faktor yang menjadi kekuatan perusahaan adalah pengalaman kerja selama 20 tahun, dan faktor lain yang menjadi kekuatan PT Sabana adalah perusahaan menggunakan modal pemilik sehingga dapat menjadi keunggulan perusahaan karena tidak mengandalkan utang untuk operasional, dan Net Profit Margin perusahaan yang pernah mencapai sekitar 17%-18%, ini merupakan suatu aspek yang</p>	<p>Informan 2</p> <p>Berdasarkan laporan keuangan perusahaan tahun 2021, dapat diketahui bahwa Net Profit Margin perusahaan mencapai 18%, untuk perusahaan konstruksi angka demikian cukup baik, karena rata-rata perusahaan konstruksi sendiri target laba bersih pada tiap proyek yang ditenderkan adalah berkisar diangka 4% – 12% terhadap nilai kontrak dan yang paling sering adalah dikisaran angka 7% – 9% atau rata-rata 8%.</p>	<p>Kelebihan PT Sabana Kupang:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalaman kerja selama 20 tahun, 2. Perusahaan menggunakan modal pemilik dan memiliki utang rendah, 3. Net Profit Margin 18%. <p>Kekurangan PT Sabana Kupang:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kerjasama tim yang kurang kompak, 2. Perusahaan masih sering kalah dalam rapat tender,

Pertanyaan Penelitian	Informan		Pola
	<p>menjadi kelebihan tersendiri bagi perusahaan konstruksi. Yang kedua faktor yang menjadi kelemahan perusahaan adalah tim internal yang kurang kompak, sering beberapa kali didapati miskomunikasi ketika akan mengikuti tender, seperti dokumen yang belum siap untuk syarat mengikuti tender. Dan dampak yang terjadi akibat tim internal yang kurang kompak ini adalah Perusahaan masih sering kalah dalam rapat tender proyek,</p>	<p>Namun kenyataannya angka tersebut bergeser saat laporan proyek selesai atau bahkan skema terburuknya, proyek mengalami pengurangan laba hingga mengalami kerugian. Untuk kelemahan perusahaan adalah tim yang kurang <i>solid</i> dan <i>marketing</i> yang kurang maksimal.</p>	<p>3. Belum maksimalnya pemasaran perusahaan.</p>

Pertanyaan Penelitian	Informan		Pola
	<p>walaupun bukan kesalahan tim seutuhnya, tapi tetap saja ada keterlibatan didalamnya.</p>		
	<p>Informan 3</p> <p>Kekuatan perusahaan adalah telah banyaknya proyek yang diselesaikan selama 20 tahun perusahaan berdiri sehingga dapat meningkatkan aspek penilaian dalam prakualifikasi kontraktor, kekuatan berikutnya yaitu PT Sabana Kupang sendiri bisa dikatakan perusahaan konstruksi yang rendah utang,</p>		

Pertanyaan Penelitian	Informan		Pola
	<p>sehingga perusahaan dapat fokus memikirkan strategi yang bijak untuk mengembangkan modal pemilik yang sudah ada tanpa pusing memikirkan bagaimana membayar utang. Dan kelemahan perusahaan adalah tim yang kurang kompak sehingga masih sering didapati kalah tender, dan kurang maksimalnya pemasaran atau marketing perusahaan.</p>		
<p>Apakah Pandemi Covid-19 berdampak bagi perusahaan?</p>	<p>Informan 1</p> <p>Adanya Pandemi Covid-19 sangat berdampak buruk bagi bisnis</p>	<p>Informan 2</p> <p>Pandemi Covid-19 sangat mempengaruhi kondisi keuangan</p>	<p>Pandemi Covid-19 sangat berdampak bagi profitabilitas perusahaan.</p>

Pertanyaan Penelitian	Informan		Pola
	<p>perusahaan, karena pandemi ini ada beberapa proyek maupun tender yang ditunda bahkan sampai dibatalkan, akibatnya adalah profitabilitas perusahaan menurun. Makannya pada laporan laba rugi tahun 2020 dapat dilihat bahwa perusahaan mencetak kerugian.</p>	<p>perusahaan, pendapatan perusahaan menurun bahkan mengalami kerugian.</p>	
	<p>Informan 3</p> <p>Banyak proyek yang tertunda bahkan sampai batal kontrak akibat adanya pandemi covid-19.</p>		

2. Triangulasi Metode

Triangulasi metode adalah suatu metode yang melakukan pengecekan hasil penelitian dengan teknik pengumpulan data yang berbeda yakni wawancara, observasi dan dokumentasi sehingga derajat kepercayaan dapat valid. Peneliti menggunakan semua teknik pengumpulan data untuk memperkuat keabsahan data yang diperoleh.

Pertanyaan Penelitian	Metode Pengumpulan Data		Pola
Kapan PT Sabana Kupang berdiri?	Wawancara PT Sabana sendiri berdiri 20 tahun yang lalu tepatnya pada tanggal 25 Maret 2002.	Dokumentasi Pada <i>Company Profile</i> bagian Pengenalan Perusahaan tertulis bahwa PT Sabana adalah Perusahaan Jasa Konsultan Lokal yang berdiri di Kota Kupang pada tanggal 25 Maret 2002	Sesuai antara jawaban wawancara dengan dokumen <i>company profile</i> . PT Sabana Kupang berdiri pada tanggal 25 Maret 2002
Apa saja ruang lingkup yang dikerjakan oleh PT Sabana Kupang?	Wawancara PT Sabana Kupang memiliki lingkup layanan usaha yang terdiri dari bidang arsitektur, bidang perencanaan dan	Dokumentasi Pada <i>Company Profile</i> bagian Lingkup Layanan tertulis bahwa Jasa pelayanan PT Sabana mencakup 5 bidang; Bidang	Sesuai antara jawaban wawancara dengan dokumen <i>company profile</i> . PT Sabana Kupang memiliki lingkup layanan di 5 bidang utama

Pertanyaan Penelitian	Metode Pengumpulan Data		Pola
	<p>penataan ruang, bidang perencanaan rekayasa, bidang pengawasan rekayasa, bidang konsultasi yang meliputi jasa konsultasi lingkungan, jasa manajemen proyek terkait konstruksi bangunan, sampai jasa manajemen proyek terkait konstruksi pekerjaan teknik sipil transportasi.</p>	<p>Perencanaan Arsitektur, Bidang Perencanaan Penataan Ruang, Bidang Perencanaan Rekayasa, Bidang Pengawasan Rekayasa, dan Bidang Konsultasi Lainnya.</p>	<p>dengan berbagai sub-bidang didalamnya.</p>
<p>Berapa tenaga ahli yang dimiliki oleh PT Sabana Kupang?</p>	<p>Wawancara</p> <p>Jumlah tenaga ahli yang dimiliki PT Sabana Kupang berjumlah 13 orang, dengan tingkat pendidikan yang didominasi oleh</p>	<p>Dokumentasi</p> <p>Pada <i>Company Profile</i> bagian Daftar Tenaga PT Sabana dapat diketahui bahwa terdapat 13 personil dengan komposisi 12 orang lulusan</p>	<p>Sesuai antara jawaban wawancara dengan dokumen <i>company profile</i>. PT Sabana Kupang memiliki 13 tenaga ahli.</p>

Pertanyaan Penelitian	Metode Pengumpulan Data		Pola
	lulusan strata satu (S1) sebanyak 12 orang, dan strata dua (S2) sebanyak 1 orang.	strata satu (S1) dan 1 orang lulusan strata 2 (S2).	
Siapa saja yang menggunakan jasa dari PT Sabana Kupang?	<p>Wawancara</p> <p>Pengguna jasa dari PT Sabana Kupang adalah pemerintah yang mengadakan tender untuk melaksanakan proyek pembangunan, pengguna jasa lain biasanya adalah instansi yang ingin menggunakan bidang jasa yang termasuk dalam ruang lingkup layanan yang disediakan oleh PT Sabana Kupang.</p>	<p>Dokumentasi</p> <p>Pada <i>Company Profile</i> bagian Data Pengalaman Perusahaan tertera bahwa pemberi tugas atau pejabat pembuat komitmen kebanyakan oleh kedinasan atau pemerintahan.</p>	<p>Sesuai antara jawaban wawancara dengan dokumen <i>company profile</i>. Pengguna jasa dari PT Sabana Kupang adalah pemerintah atau kedinasan.</p>
Apa yang menjadi konsentrasi dari	Wawancara	Dokumentasi	Sesuai antara jawaban

Pertanyaan Penelitian	Metode Pengumpulan Data		Pola
para pengguna jasa tersebut?	Pengguna jasa terkonsentrasi pada jasa perencanaan arsitektur, jasa pengawasan konstruksi, dan jasa konsultasi sehingga pembelian yang dilakukan oleh pengguna jasa dilakukan dengan nilai yang cukup tinggi.	Pada <i>Company Profile</i> bagian Data Pengalaman Perusahaan tertera bahwa ringkasan lingkup pekerjaan PT Sabana Kupang kebanyakan diisi oleh perencanaan penataan ruang dan pengawasan, sisanya jasa konsultasi lainnya.	wawancara dengan dokumen <i>company profile</i> . Pengguna jasa dari PT Sabana Kupang terkonsentrasi pada jasa perencanaan, pengawasan, dan konsultasi.
Apa saja faktor yang menjadi kelebihan dan kekurangan PT Sabana Kupang?	Wawancara ...faktor yang menjadi kelemahan perusahaan adalah tim internal yang kurang kompak, sering beberapa kali didapati miskomunikasi ketika akan mengikuti tender,...	Observasi Berdasarkan hasil observasi pada tanggal 7 Februari 2022 pukul 09.30 WITA, selama rapat berlangsung ada beberapa pegawai yang sibuk dengan handphonenya masing-masing, komunikasi yang	Sesuai antara jawaban wawancara dengan hasil observasi secara langsung ketika ada rapat internal perusahaan.

Pertanyaan Penelitian	Metode Pengumpulan Data		Pola
		<p>terjalin juga begitu kurang terlihat ketika pemimpin rapat mengajak diskusi ada salah satu pegawai yang kurang mengerti apa yang harus disampaikan.</p>	

Lampiran 7 Biodata Peneliti

BIODATA PENELITI

Nama Lengkap : Muhammad Zaini Febrian Akbar
Tempat, Tanggal Lahir : Pamekasan, 19 Februari 2001
Alamat Asal : Jl. Joyosuko, Perumahan Graha Joyo Family B/14,
Merjosari, Lowokwaru, Kota Malang
Telepon/HP : 082231035886
Email : febryanakbar45@gmail.com

Pendidikan Formal

2005-2006 : TK Muhammadiyah Kupang
2006-2012 : SDN Kidul Dalam 1 Bangil
2012-2015 : SMPN 1 Bangil
2015-2018 : SMAN 3 Pamekasan
2018-2022 : UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

2018-2019 : MSAA UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2018-2019 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab (PKPBA) UIN Maulana
Malik Ibrahim Malang
2019-2020 : English Language Center (ELC) UIN Maulana Malik Ibrahim
Malang

Pengalaman Organisasi

- Anggota DEMA Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2020
- Praktek Kerja Lapangan di PT Sabana Kupang tahun 2021

Aktivitas dan Pelatihan

- Peserta Kegiatan Orientasi Pengenalan Budaya Akademik dan Kemahasiswaan (PBAK) UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan tema “Mengawal Indonesia Bebas Radikalisme dan Narkoba” tahun 2018.
- Peserta Kegiatan Orientasi Pengenalan Budaya Akademik dan Kemahasiswaan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan tema “Aktualisasi Gerakan Mahasiswa Ekonomi Di Era Millenial, Sebagai Manifestasi Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat” tahun 2018.

- Peserta Accounting Gathering Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dengan tema “Peran Akuntan Dalam Mewujudkan Pekerjaan yang Layak dan Pertumbuhan Ekonomi Yang Tinggi (SDGs No.8)” tahun 2018.
- Pelatihan Program Akuntansi MYOB oleh Laboratorium Akuntansi Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2021.

Lampiran 8 Bukti Konsultasi




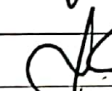

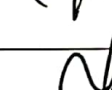

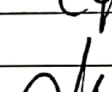

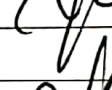
BUKTI KONSULTASI

Nama : Muhammad Zaini Febrian Akbar

NIM/Jurusan : 18520039/Akuntansi

Pembimbing : Yona Octiani Lestari, SE., M.SA., AP., CSRS., CSRA, CFRA

Judul Skripsi : Analisis Lingkungan untuk Meningkatkan Profitabilitas pada PT Sabana Kupang

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan Pembimbing
1.	10/01/2022	Revisi Bab 3	1. 
2.	18/01/2022	Revisi Analisis Data	2. 
3.	14/02/2022	Revisi Penulisan Proposal	3. 
4.	18/02/2022	ACC Proposal & Daftar Sempro	4. 
5.	25/02/2022	Seminar Proposal	5. 
6.	26/05/2022	Revisi Bab 4,5	6. 
7.	28/03/2022	Revisi Bab 4	7. 
8.	4/06/2022	Revisi Proyeksi Laporan Keuangan	8. 
9.	15/06/2022	Revisi Penulisan	9. 
10.	17/06/2022	Acc dan Ttd	10. 

Malang, 2022

Mengetahui:

Ketua Jurusan Akuntansi



Yuniarti Hidayah Suyoso Putra, SE., M.Bus., Ak. CA., Ph.D.