

ABSTRAK

Strategi Pengembangan Usaha Pada Penjahit Roby Tailor

Aprilianti

NPM 062240632937

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji kondisi usaha Roby Tailor ditinjau dari aspek produksi, pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan, serta menentukan strategi pengembangan usaha yang tepat melalui analisis SWOT. Penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis dilakukan menggunakan Matriks IFE, Matriks EFE, Diagram SWOT, dan Matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Roby Tailor memiliki kondisi usaha yang cukup baik. Pada aspek produksi, usaha mampu menghasilkan produk yang berkualitas dengan dukungan peralatan dan bahan baku yang memadai. Pada aspek pemasaran, kegiatan promosi masih berfokus pada pemasaran dari mulut ke mulut dan media WhatsApp sehingga pemanfaatan media digital masih perlu ditingkatkan. Dari aspek sumber daya manusia, karyawan memiliki keterampilan dan pengalaman yang baik, meskipun pembagian tugas kerja masih perlu dioptimalkan. Sementara itu, aspek keuangan menunjukkan kinerja yang positif dengan nilai NPV sebesar Rp 111.280.103 dan IRR sebesar 56,13%, yang mengindikasikan bahwa usaha layak untuk dikembangkan. Berdasarkan hasil analisis SWOT, diperoleh nilai IFAS sebesar 3,06 dan EFAS sebesar 2,53 sehingga usaha Roby Tailor berada pada Kuadran I (strategi agresif). Strategi yang direkomendasikan adalah strategi SO (*Strengths–Opportunities*), yaitu memanfaatkan kekuatan usaha untuk menangkap peluang yang ada melalui pengembangan desain produk, menjaga kualitas jahitan dan bahan baku, memperluas jaringan kerja sama dengan pelanggan maupun instansi, serta mengoptimalkan promosi berbasis digital. Dengan penerapan strategi tersebut, usaha Roby Tailor memiliki prospek yang baik untuk terus berkembang dan meningkatkan daya saing di masa mendatang.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan Usaha, Analisis SWOT, *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR).

ABSTRACT

Business Development Strategy of Roby Tailor

Aprilianti
NPM 062240632937

This study aims to examine the condition of Roby Tailor business in terms of production, marketing, human resources, and financial aspects, as well as to determine appropriate business development strategies through SWOT analysis. This research employed a descriptive qualitative method with data collection techniques consisting of observation, interviews, and documentation. The analysis was conducted using the Internal Factor Evaluation (IFE) Matrix, External Factor Evaluation (EFE) Matrix, SWOT Diagram, and SWOT Matrix. The results indicate that Roby Tailor has relatively favorable business conditions. In terms of production, the business is capable of producing high-quality products supported by adequate equipment and raw materials. In the marketing aspect, promotional activities are still mainly conducted through word-of-mouth and WhatsApp, indicating that the utilization of digital media needs to be improved. Regarding human resources, employees possess good skills and experience, although job distribution and task allocation still need to be optimized. Meanwhile, the financial aspect demonstrates positive performance, with a Net Present Value (NPV) of IDR 111,280,103 and an Internal Rate of Return (IRR) of 56.13%, indicating that the business is financially feasible for further development. Based on the SWOT analysis, the IFAS score is 3.06 and the EFAS score is 2.53, placing Roby Tailor in Quadrant I (aggressive strategy). The recommended strategy is the SO (Strengths–Opportunities) strategy, which emphasizes utilizing the business's strengths to seize existing opportunities through product design development, maintaining the quality of tailoring and raw materials, expanding cooperation networks with customers and institutions, and optimizing digital-based promotion. Through the implementation of these strategies, Roby Tailor has promising prospects for sustainable growth and enhanced competitiveness in the future.

Keywords: *Business Development Strategy, SWOT Analysis, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR)*