

PENGEMBANGAN STRATEGI BISNIS DENGAN ANALISIS SWOT PADA UD. BAROKAH SUMENEP

Unsul Abrar¹⁾, Ahmad Ghufrohy²⁾, Moh. Kurdi³⁾

¹⁻³⁾ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wiraraja, Program Studi Manajemen

Email: unsulabrar@wiraraja.ac.id

Abstract

Profit organizations or business units should and should have a certain schedule or time for how to control or evaluate how to develop or run their business while guarding against certain failures that can hinder the smooth running of the business process. UD Barokah is a business that has been established and developed for a long time, so it is necessary to develop a UD business strategy. Barokah in increasing the revenue of the business unit, while regarding the purpose of this study is to be able to obtain conclusions about internal and external factors then alternative business development strategies going forward, this research uses the SWOT Matrix method while the analytical tools used in formulating corporate strategy are the IFE matrix, EFE matrix, IE matrix as for some conclusions from This research is what is obtained is the first internal factors that can affect UD business development. Barokah is quality, availability of labor, labor in the area where the management is carried out by UD management. Barokah is already a process that has been at a level that can be said to be very professional. while the two external factors that can affect UD business development. Barokah is a raw material that is easy to obtain and easy to establish kinship with various parties such as suppliers or distributors and a good response from suppliers and distributors while some threats such as raw material prices which are sometimes uncertain can be a challenge in itself, and the third conclusion is from various alternatives which can be a future business development strategy from UD. Barokah is to maintain the quality that has been in demand by the market so far

Keywords: *Development, Business Strategy, SWOT Analysis*

Abstrak

Organisasi laba atau unit usaha bisnis seharusnya dan sebaiknya memiliki jadwal atau waktu tertentu bagaimana mengontrol atau mengevaluasi bagaimana mengembangkan atau menjalankan bisnisnya dengan tetap menjaga dari beberapa kegagalan tertentu yang bisa menghambat pada kelancaran dari proses usaha bisnis tersebut. UD barokah merupakan usaha bisnis yang telah berdiri dan berkembang cukup lama sehingga perlu bagaimana strategi pengembangan bisnis UD. Barokah dalam meningkatkan revenue unit usaha tersebut, sedangkan mengenai tujuan dari penelitian ini adalah dapat memperoleh kesimpulan faktor internal dan eksternal kemudian alternatif strategi pengembangan bisnis kedepannya, penelitian ini menggunakan metode Matrik SWOT sedangkan alat bantu analisis yang digunakan dalam merumuskan strategi perusahaan adalah matriks IFE, matriks EFE, matriks IE adapun beberapa kesimpulan dari penelitian ini adalah yang diperoleh adalah pertama faktor internal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha UD. Barokah adalah kualitas, ketersediaan tenaga kerja, tenaga kerja di daerah tempat tersebut sedangkan pengelolaan yang dilakukan oleh manajemen UD. Barokah sudah merupakan proses yang selama ini berada pada tingkat yang bisa dikatakan sangat profesional, sedangkan kedua faktor eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha UD. Barokah adalah bahan baku yang mudah diperoleh dan mudahnya menjalin kekerabatan dengan berbagai pihak seperti supplier ataupun distributor dan respon yang baik pula oleh supplier dan distributor sedangkan beberapa ancaman seperti harga bahan baku yang terkadang tidak menentu dapat menjadi tantangan tersendiri, dan kesimpulan ketiga adalah dari berbagai alternatif yang dapat menjadi strategi pengembangan bisnis kedepan dari UD. Barokah adalah mempertahankan kualitas yang selama ini telah diminati oleh pasar

Kata Kunci: Pengembangan, Strategi Bisnis, Analisis SWOT

1. Pendahuluan

Berkembangnya dunia bisnis saat ini tidak terlepas dari yang namanya faktor internal seperti human capital, dimana modal sdm tersebut harus mampu menjalani tugasnya masing-masing pada setiap pekerjaan yang ada dalam setiap unit usaha bisnis oleh karenanya istilah kompetensi sumber daya manusi harus mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman yang saat ini terus maju dan berkembang pesat seperti halnya teknologi, metode kinerja yang selalu memberikan konsep yang dinamis dan kompetitif tentunya harus dimiliki oleh setiap sumber daya manusia yang ada dalam perusahaan atau unit usaha bisnis tertentu dalam tujuan untuk selalu beradaptasi dengan perkembangan zaman yang semakin pesat dan kompetitif

Strategi pengembangan unit bisnis tentunya harus mempunyai kriteria dan tahapan tertentu bagi suksesnya suatu unit usaha tersebut dalam hal ini adalah unit usaha UD. Barokah yang notebene adalah sebuah unit usaha yang bergerak dibidang produksi, distribusi dan penjualan batik yang terletak di desa pakandangan barat kecamatan bluto tersebut sangat berkembang pesat sehingga perlu untuk dijadikan tempat penelitian bagaimana memahami alur dan tahapan unit usaha tersebut mencapai kesuksesannya pada

saat ini karena prosesnya sangat panjang dan tentunya memberikan kesan dan wawasan yang sangat menarik pula untuk di teliti lebih mendalam, maka dari itu penulis sangat tertarik untuk menjadikan UD. Barokah tersebut dijadikan tempat dan objek penelitian yang bisa menjadi harapan untuk kemajuan dan perkembangann bisnis di daerah in. Adapun permasalahan ini penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan bisnis UD. Barokah dalam meningkatkan revenue unit usaha tersebut sehingga tujuan dari penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan bisnis UD. Barokah tersebut dapat meningkatkan revenue unit usaha tersebut

2. Tinjauan Pustaka

Strategi sendiri merupakan suatu tindakan dan proses untuk mencapai suatu tujuan, Menurut (Yasar, 2010) strategi adalah suatu arahan dari perusahaan dalam jangka panjang sehingga menciptakan sebuah keuntungan perusahaan dari segi pengelolaan sumber daya manusianya.

Strategi adalah cara perusahaan menciptakan sebuah inovasi berbeda dari pesaingnya serta dapat menggunakan karyawannya sehingga dapat memuaskan semua kebutuhan dari pelanggannya (Prasojo, 2018)

Adapun mengenai strategi pengembangan menurut David dalam Afridhal (2017) Strategi pengembangan memiliki fungsi perumusan sehingga mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan. Sehingga mengenai sifat strategi pengembangan adalah harus berorientasi ke masa depan. Menurut Pardede (2011) Manajemen strategi juga dapat diartikan penentuan serangkaian dari keputusan serta tindakan yang menyangkut arah dari perjalanan sebuah perusahaan pada masa depan, dan penyelarasan atau penyesuaian sasaran dari setiap bagian dalam perusahaan, pengelolaan bidang sumberdaya yang sesuai dengan lingkungannya, serta pembuatan siasat yang tepat dan benar, yang dimaksud dalam pencapaian sasaran-sasaran. Strategi bisnis adalah suatu persoalan kompleks dan perlu didekati paling tidak dengan dua aspek seperti situasi internal dan eksternal dari perusahaan (Rainey & Rainey, 2012).

Sedangkan Menurut Galavan (2014) Analisis SWOT terdiri dari Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat dan merupakan sebuah proses untuk menemukan beberapa strategi yang efektif sehingga dapat diimplementasikan sesuai keadaan atau kondisi pasar

SWOT merupakan akronim yang digunakan untuk mendeskripsikan Strengths (Kekuatan), Weaknesses (Kelemahan), Opportunities (Peluang), dan Threats (Ancaman) yang merupakan faktor strategis bagi perusahaan spesifik (Wheelen and Hunger, 2012:224).

3. Metode Penelitian

Adapun kegiatan penelitian ini dilaksanakan di UD.Barokah desa Pakandangan barat Kecamatan Bluto Kabupaten Sumenep Madura. Sedangkan Pengumpulan data penelitian ini dilaksanakan mulai dari waktu yang telah ditentukan dan jenis dan pendekatan penelitian ini adalah penelitian kualitatif.

Menurut Sugiyono (2012) metode penelitian kualitatif merupakan sebuah metode penelitian yang dapat digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, sehingga peneliti sebagai instrumen kunci, serta teknik dalam pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), sedangkan analisa data dapat bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif.

Sedangkan menurut Nugrahani (2014) yakni metode yang menjelaskan dan mendeskripsikan hasil penelitian dari ucapan,

tulisan, serta perilaku dari subjek penelitian yang sedang diteliti dan teknik pengambilan data dengan beberapa tahapan dan proses observasi dari tahap awal penelitian sampai pada tahap akhir penelitian.

Dalam penelitian ini juga menggunakan tahapan wawancara dan observasi di lapangan dalam pengumpulan datanya sebagaimana dikemukakan oleh Esterberg dalam Sugiyono (2013:231) wawancara adalah pertemuan dua orang guna bisa bertukar informasi serta ide dengan tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan pada makna dalam suatu topik tertentu. Adapun teknik observasi menurut Sutrisno Hadi dalam Sugiyono (2013:145) bahwa observasi adalah suatu tahapan proses yang kompleks, serta suatu proses yang dapat tersusun dari berbagai proses biologis maupun psikologis. Sedangkan teknik penggunaan informan yakni menggunakan teknik purposive sampling pada penelitian kali ini.

Adapun analisis SWOT dapat dibagikan kedalam beberapa langkah dibawah ini :

1. Menyiapkan sesi SWOT
2. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan
3. Mengidentifikasi kesempatan dan ancaman

4. Melakukan ranking terhadap kekuatan dan kelemahan

5. Menganalisis kekuatan dan kelemahan

4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Perumusan Strategi Pengembangan UD. Barokah

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sebagai berikut :

Faktor Internal	Kekuatan	Kelemahan
Aspek Kondisi keuangan	Keuangan selama ini masih berjalan dengan baik	Modal selama ini masih terpakai pada modal keluarga
Aspek SDM	Ketersediaan SDM	Kemampuan dalam penggunaan teknologi
Aspek Marketing	Batik tulis berkualitas Hasil produksi sesuai pasar	Masih kurang mendukungnya fasilitas transportasi
Aspek Produksi	Proses dan tahapan produksi relatif mudah	Produksi masih dengan menggunakan tradisional
Aspek Manajemen	Manajemen sangat baik dan terbuka dalam pengelolaan unit usaha	Kurangnya manajemen secara mendalam dalam memahami

		bidang keuangan
Faktor Eksternal	Peluang	Ancaman
Aspek Perekonomian	Memperoleh Bahan baku & dan suplier masih sangat mudah dan relasi sangat harmonis	Kenaikan harga bahan baku
Aspek Sosial Budaya	Relasi terjalin baik dengan distributor ataupun masyarakat umum, Kondisi yang aman pada warga sekitar tempat usaha	Kecemburuan sosial, limbah pada usaha bisa berpotensi berdampak pada lingkungan
Aspek Politik dan hukum	Kebijakan dari pemerintah dari segi pengelolaan dan pengembangan lebih lanjut	Minimnya bimbingan teknis dan cara pengelolaan kearah yang lebih baik
Aspek Teknologi	Perkembangan teknologi pada pengelolaan dengan banyaknya fasilitas	Semakin pesatnya teknologi maka otomatis harus tetap bersaing dengan penggunaan teknologi secara cepat
Aspek Persaingan	Dengan banyaknya persaingan kualitas dapat ditingkatkan dengan lebih baik	Adanya pesaing

Analisis faktor internal dan eksternal

Adapun analisis faktor internal sebagaimana David (2012) adalah sebuah tindakan dengan tujuan melakukan analisis faktor internal perusahaan yang terdiri dari kelebihan dan kekurangan perusahaan.

Sedangkan untuk faktor eksternal adalah strategi dalam menganalisis berbagai peluang serta ancaman dari luar yang akan dihadapi perusahaan dalam bersaing dengan pesaing bisnis sehingga memenangkan dapat persaingan bisnis (Lestari & Prapti, 2011). Berikut hasil analisis faktor internal dan eksternal tersebut dari UD. Barokah

1. Strength

- Kualitas batik tulis UD. Barokah sangat baik dengan bahan baku yang terpilih dan telah mengalami seleksi dengan ketat
- Hasil produksi sesuai dengan pasar secara umum UD. Barokah di desa pakandangan barat tersebut melakukan proses produksi dan penjualan dengan proses yang sudah sesuai dengan kualitas pasar secara umum sehingga beberapa permintaan pasar dapat pula ditutupi dengan hasil produksi dan stok yang ada dalam unit usaha ini
- Pengelolaan yang dilakukan oleh manajemen UD. Barokah sudah merupakan proses yang selama ini

berada pada tingkat yang bisa dikatakan sangat professional walaupun sebagian besar adalah family ataupun kerabat dekat akan tetapi dengan bermodalkan pengalaman beberapa tahun sangat mampu untuk menghadapi tantangan pasar yang selama ini telah diterapkan dengan baik

- Ketersediaan tenaga kerja, tenaga kerja di daerah tempat UD. Barokah beroperasi sangat memahami usaha batik tulis tersebut yang noteben selama beberapa puluh tahun telah menjadi sentra batik tulis di daerah Madura maka sepatutnya warga sekitar yang telah lama bekerja di UD. Barokah tersebut sudah memiliki skill yang tidak bisa diragukan lagi kemampuannya

2. Weaknes

- Selama ini sebagian modal keluarga adalah merupakan modal yang bisa menjalankan unit usaha ini dan perlu tambahan modal untuk mengembagkan lebih lanjut kearah yang lebih baik
- Kemampuan mengelola keuangan masih terbatas secara tradisional dan saat ini masih pada proses pengembangan pengelolaan yang lebih mudah sehingga mampu meminimalisir kesalahan dalam pengelolaan keuangan lebih lanjut

- Terbatasnya wawasan tentang teknologi zaman ini masih menjadi kendala dalam mengelola suatu unit usaha dan perlunya semangat dalam menerapkan teknologi lebih lanjut dan pengelolaan yang lebih efektif

3. Opportunity

- Bahan baku yang mudah diperoleh dengan hubungan yang baik dari supplier bisa mempermudah dalam mengembangkan proses produksi yang lebih efektif
- Mudah nya menjalin kekerabatan dengan berbagai pihak seperti supplier ataupun distributor dan respon yang baik pula oleh supplier dan distributor dapat menjadi nilai tambah dalam merencanakan penjualan dan pemasaran lebih lanjut
- Adanya langkah dari pemerintah terkait berbagai pengembangan lebih lanjut terhadap UKM yang sedang berkembang menjadikan nilai positif untuk kemajuan unit usaha
- Adanya perkembangan teknologi harus menjadi peluang dalam hal ini adalah mempermudah proses produksi, pemasaran kearah yang lebih baik dan berkualitas

4. Ancaman

- Harga bahan baku yang terkadang tidak menentu dapat menjadi tantangan tersendiri dalam menetapkan harga jual dalam pemasaran perlu adanya tidak lanjut dengan preventif untuk mengatasi permasalahan tersebut
- Adanya kecemburuan social dalam arti disini adalah terkait perkembangan usaha yang dapat menjadi ketidaknyamanan dalam pengembangan usaha tersebut, dan beberapa limbah hasil produksi dapat menjadi permasalahan yang tidak menentu dan harus segera diatasi dengan pengelolaan lingkungan yang lebih baik lagi
- Kurangnya bimbingan teknis terkait pengelolaan usaha dari pihak pemerintah dapat menjadi hambatan dalam pengembangan usaha

Alternatif pengembangan usaha UD.

Barokah

Dalam merumuskan alternatif strategi dalam mengembangkan usaha UD.Barokah perlu menggunakan alat atau metode analisis dengan Matriks SWOT. Dimana metode Matriks SWOT ini memberikan keterangan dan menjelaskan secara mendalam terkait peluang, ancaman ataupun dari segi internal terkait dengan kekuatan dan kelemahan dari suatu organisasi atau unit usaha bisnis sehingga nantinya dapat menghasilkan

beberapa rumusan strategi dan proses berkembangnya suatu usaha kedepannya dan rumusan strategi ini akan menghasilkan beberapa alternatif strategi yakni strategi S-O, W-O, W-T, dan strategi S-T. Berikut adalah alternatif strategi pengembangan untuk UD.Barokah

1. Strategi S-O (Strength-Opportunity)

Strategi ini dengan menggunakan faktor kekuatan dalam internal dengan memanfaatkan pada faktor eksternal pada unsur peluang di UD. Barokah tersebut. Adapun alternatif strategi S-O pada unit usaha tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Mempertahankan pada kualitas produk, kesinambungan dan keberlanjutan proses produksi, lebih memanfaatkan potensi sumber daya alam yang ada
- b. Peningkatan pada segi kualitas, kuantitas, jaringan pada distribusi produk

2. Strategi W-O (Weakness-Opportunity)

Strategi kedua adalah merupakan rumusan strategi dalam menggunakan peluang dari faktor eksternal dengan mengurungi atau meminimalkan unsur kelemahan dari faktor internal unit usaha, sehingga rumusan strateginya adalah berikut:

- a. Memperbaiki sarana dan fasilitas bagian produksi, peningkatan kompetensi dan skill dari sumberdaya manusia serta investasi modal yang harus dikelola dan dikoordinasi dengan lebih bai, ini sesuai dengan pernyataan permana (2022) bahwa sumber daya manusia yang baik dapat membuat perusahaan lebih mudah dalam menghasilkan sebuah produk yang baik juga
- b. Meningkatkan pada bidang pemasaran produksi dengan cara berkoordinasi pada pihak terkait dengan memaksimalkan pemasaran dan promosi

3. Strategi S-T (Strength-Threat)

Strategi ketiga ini adalah bagaimana mengoptimalkan faktor internal yakni unsur kekuatan unit usaha UD. Barokah dengan menghindari unsur ancaman pada faktor eksternal berikut alternatif strategi tersebut

- a. Meningkatkan pada faktor kualitas dan kuantitas produk dan mempertahankannya, dan mengutamakan proses produksi yang memiliki unsur efisiensi produk
- b. Pengelolaan pada faktor sumber daya alam serta pengelolaan limbah

produksi yang lebih baik oleh pihak terkait ataupun warga sekitar

4. Strategi W-T (Weakness-Threat)

Strategi ini merupakan bagaimana meminimalkan faktor kelemahan dari UD. Barokah dengan menghindari faktor ancaman eksternal, adapapun rumusan strategi tersebut adalah sebagai berikut

- a. Peningkatan pada faktor kualitas dari sumber daya manusia UD. Barokah secara teknis, moral serta spiritual dengan cara mengadakan aktivitas dalam pembinaan rutin dari pihak manajemen serta bagaimana mengoptimalkan proses produksi dan solusi berkembangnya usaha yang kompetitif dengan menjalin beberapa jaringan partnership atau kemitraan dengan beberapa kalangan atau sekelompok pada masyarakat sekitar dengan tujuan saling menjaga terjadinya kecemburuan sosial dan lebih pada keharmonisan sehingga menambah peluang kerja pada masyarakat setempat. Ini sesuai dengan pernyataan yang dikemukakan oleh Budi dalam Kusbandono (2019) bahwa Kemitraan yang terjadi diantara dua pihak ataupun lebih diharapkan dapat meraih keuntungan bersama dengan

memiliki prinsip saling membutuhkan serta saling membesarkan

5. Kesimpulan dan Saran

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Strategi Pengembang Usaha Industri pada usaha batik tulis UD.Barokah dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor pada internal unit usaha ini yakni pengaruh pada pengembangan usaha UD. Barokah adalah kualitas, Ketersediaan tenaga kerja, tenaga kerja di daerah tempat tersebut dan pengelolaan yang dilakukan oleh manajemen UD. Barokah sudah merupakan proses yang selama ini berada pada tingkat yang bisa dikatakan sangat professional walaupun sebagian besar adalah kerabat, pada hasil produksi sesuai dengan pasar secara umum UD.Barokah di desa pakandangan barat tersebut melakukan proses produksi dan penjualan dengan proses. Sedangkan untuk beberapa kelemahan yang dimiliki oleh UD. Barokah adalah terkait kemampuan mengelola keuangan masih terbatas dan saat ini masih pada proses pengembangan pengelolaan yang lebih mudah dan terbatasnya wawasan tentang teknologi zaman ini masih menjadi kendala dalam mengelola suatu unit usaha

2. Faktor eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha UD. Barokah adalah bahan baku yang mudah diperoleh dan mudahnya menjalin kekerabatan dengan berbagai pihak seperti supplier ataupun distributor dan respon yang baik pula oleh supplier dan distributor sedangkan beberapa ancaman seperti harga bahan baku yang terkadang tidak menentu dapat menjadi tantangan tersendiri dan kecemburuan sosial dalam arti disini adalah terkait perkembangan usaha yang dapat menjadi ketidaknyamanan dalam pengembangan usaha tersebut, dan beberapa limbah hasil produksi masih menjadi permasalahan yang tidak menentu dan kurangnya bimbingan teknis terkait pengelolaan usaha dari pihak pemerintah

3. Dari berbagai alternatif yang dapat menjadi strategi pengembangan bisnis kedepan dari UD. Barokah adalah mempertahankan kualitas yang selama ini telah diminati oleh pasar, memperbaiki fasilitas penunjang dalam proses produksi, tetap mempertahankan hubungan yang telah terjalin dengan baik dengan pihak terkait dan mengadakan pembinaan rutin terhadap sdm yang ada sehingga mampu menjalin ikatan emosional yang lebih baik

untuk pengembangan yang lebih lanjut dari unit usaha UD.Barokah tersebut

5.2 Saran

Berdasarkan paparan dari kesimpulan yang telah dipaparkan diatas, maka saran yang bisa dilakukan untuk pengembangan lebih lanjut dari unit usaha UD.Barokah tersebut adalah sebagai berikut:

1. UD. Barokah harus segera mencari peluang-peluang pasar baru yang sekiranya dapat mendukung pengembangan bisnis kedepan.
2. Evaluasi dan revisi pada strategi yang selama ini masih belum maksimal.
3. Mengevaluasi dari pemilihan pemasok atau supplier sekaligus distributor yang lebih efektif.
4. Sebisa mungkin dapat memberikan inovasi produk agar konsumen bosan

DAFTAR PUSTAKA

Afridhal, Muhammad (2017) Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen. Jurnal S. Pertanian 1 (3) : 223 - 233 (2017)

David, F. R. (2012). Strategic Management Concepts & Cases(14th ed.). Pearson Education Inc.

Galavan, R. (2014). “Doing Business Strategy”. Ireland: NuBooks

Kusbandono, Danu (2019). Analisis swot sebagai upaya pengembangan dan penguatan strategi bisnis (studi kasus pada UD. Gudang budi, kec. Lamongan). Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen (JPIM). Volume 4 No. 2, Juni 2019

Lestari, & Prapti, E. (2011). Pemasaran Strategik Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif. Graha Ilmu.

Nugrahani, F. (2014). Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa.

Permana, Erwin & Herlan (2022) Strategi Pengembangan Bisnis UKM di Sentra UKM Fashion Bulak Timur, Kota Depok. JURNAL MANAJEMEN DAN KEUANGAN, VOL.11, NO.1, MEI 2022

Pontas, Pardede, M. 2011. Manajemen Strategik dan Kebijakan Perusahaan, Jakarta: Mitra Wacana Media

Rainey, D. L., & Rainey, D. L. (2012). Strategic management: Formulation and implementation. in Enterprise – Wide Strategic Management. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511805943.008>

Sugiyono, Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif. Bandung: Alfabeta, 2012

Sugiyono, 2013, Metode Penelitian Kualitatif dan R&D, Alfabeta, CV.Bandung

Wheelen, Thomas L dan Hunger, J. David.(2012). Manajemen Strategis. Yogyakarta: Andi

Yasar, F. (2010). Competitive Strategies and Firm Performance : Case Study on Gaziantep Carpeting Sector. Mustafa Kemal University Journal of Social Sciences Institute, 310-311.