

## Analisis Strategi Manajemen yang Diterapkan oleh PT Karya Giri Palma dengan menggunakan Analisis SWOT

<sup>1</sup>Lintang Putri Permatasari, <sup>2</sup>Indrawati Yuhertiana

<sup>1,2</sup>Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Jl. Rungkut Madya No.1, Gn. Anyar, Kec. Gn. Anyar, Surabaya, Jawa Timur 60294

Email :<sup>1</sup>2101301010368@student.upnjatim.ac.id, <sup>2</sup>yuhertiana@upnjatim.ac.id

### Abstrak

Dalam menghadapi perubahan pasar yang cepat, PT Karya Giri Palma perlu mengadopsi strategi manajemen yang komprehensif, mencakup manajemen operasional sehari-hari hingga pengambilan keputusan strategis jangka panjang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi manajemen yang diterapkan oleh PT Karya Giri Palma dengan menggunakan analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil analisis SWOT menunjukkan kekuatan perusahaan dalam pencatatan data yang terstruktur dan koordinasi antar divisi yang efektif, namun juga mengidentifikasi kelemahan dalam evaluasi rutin dan ketergantungan pada divisi pemasaran. Peluang yang diidentifikasi termasuk optimalisasi penggunaan data untuk pengambilan keputusan strategis dan peningkatan sistem evaluasi rutin, sementara ancaman meliputi ketidakcocokan arus kas dan kesalahan dalam proses internal.

**Kata kunci:** Analisis SWOT, Strategi Manajemen.

### Abstract

*In the face of rapid market changes, PT Karya Giri Palma needs to adopt a comprehensive management strategy, covering day-to-day operational management to long-term strategic decision-making. Thus, this research aims to analyze the management strategies implemented by PT Karya Giri Palma using SWOT analysis. This research uses descriptive qualitative methodology with data collection through interviews, observation, and documentation. The results of the SWOT analysis showed the company's strengths in structured data recording and effective interdivisional coordination, but also identified weaknesses in routine evaluation and dependence on the marketing division. Opportunities identified include optimizing the use of data for strategic decision-making and improving the routine evaluation system, while threats include cash flow mismatches and errors in internal processes.*

**Keywords:** SWOT Analysis, Management Strategy.

## PENDAHULUAN

Persaingan global memaksa perusahaan untuk meningkatkan standar kinerja di berbagai bidang. Hanya perusahaan yang memiliki standar kinerja yang tinggi yang mampu bersaing dengan perusahaan lain (Sunani, 2023). Maka, strategi manajemen yang baik sangat penting untuk kelangsungan usaha dan pertumbuhan jangka panjang perusahaan agar mampu bersaing di gempuran persaingan global. PT Karya Giri Palma, sebuah perusahaan produk furnitur, berada di tengah tekanan untuk mengadopsi pendekatan strategis yang dapat menghadapi situasi pasar yang berubah dengan cepat. Dalam konteks ini, strategi manajemen tidak hanya mencakup kegiatan operasional sehari-hari, tetapi juga pengambilan keputusan strategis jangka panjang untuk memenuhi tujuan perusahaan (Baby dkk., 2018). Menurut Srivastava dkk. (2013), strategi yang solid memungkinkan perusahaan untuk membangun dan mempertahankan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Strategi PT Karya Giri Palma harus terus diadaptasi dan diperbarui untuk mengantisipasi perubahan pasar, memanfaatkan peluang yang muncul, dan menghadapi risiko yang berkembang.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa eksekusi strategi yang baik dapat meningkatkan daya saing perusahaan dan kinerja operasional secara keseluruhan (Farida & Setiawan, 2022). Lebih lanjut, Nawanir dkk. (2016) menemukan bahwa organisasi yang menerapkan praktik manajemen ramping dalam operasinya mampu memangkas biaya produksi dan meningkatkan produktivitas. Selain itu, Khan dkk. (2019) menekankan perlunya pemantauan kinerja yang berkelanjutan dan penggunaan sistem manajemen berbasis aktivitas untuk mengidentifikasi dan mengeliminasi tugas-tugas yang tidak memiliki nilai tambah. Meskipun demikian, tantangan dalam mengadopsi strategi manajemen yang baik harus diakui, termasuk perubahan teknologi, peraturan, dan preferensi pelanggan yang cepat yang mempengaruhi keputusan strategis, salah satu masalah yang paling signifikan adalah resistensi internal organisasi terhadap perubahan (Zhao, 2022). Banyak personel yang merasa puas dengan metode operasi mereka saat ini dan ragu-ragu untuk beradaptasi dengan proses atau teknologi baru. Oleh karena itu, sangat penting bagi manajemen PT Karya Giri Palma untuk menerapkan strategi perubahan yang efektif, yang mencakup komunikasi yang jelas tentang manfaat perubahan, pelatihan yang tepat, dan insentif untuk mendorong adopsi teknologi baru.

Efisiensi operasional memiliki dampak yang signifikan terhadap strategi manajemen. Manajemen yang efektif harus dapat mengidentifikasi area yang membutuhkan perbaikan atau investasi lebih lanjut berdasarkan analisis data operasional. Jenčo & Lysá (2018) menemukan bahwa perusahaan yang melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) secara teratur dapat merancang strategi yang lebih adaptif dan proaktif. Dalam kasus PT Karya Giri Palma, hal ini memerlukan pembentukan sistem tinjauan dan umpan balik secara teratur untuk memverifikasi bahwa setiap divisi di dalam perusahaan beroperasi sesuai dengan target yang telah ditetapkan dan berkontribusi pada tujuan perusahaan secara keseluruhan.

Penelitian ini menganalisis lebih dalam bagaimana PT Karya Giri Palma mengatasi kesulitan-kesulitan tersebut dengan menggunakan analisis SWOT sebagai kerangka kerja untuk menilai kekuatan internal, mengatasi kelemahan, menjajaki kemungkinan pertumbuhan baru, dan mengelola risiko-risiko yang muncul. Teknik ini dimaksudkan untuk mengungkap aspek-aspek penting yang mempengaruhi keberhasilan implementasi strategi manajemen perusahaan ini. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk tidak hanya mendeskripsikan, tetapi juga menganalisis secara menyeluruh, strategi manajemen yang digunakan oleh PT Karya Giri Palma, serta membuat rekomendasi strategis untuk membantu organisasi menghadapi tantangan di masa depan. Sebagai hasilnya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang substansial terhadap literatur strategi manajemen dan juga memberikan saran praktis bagi para praktisi dan pengambil keputusan dalam bisnis mebel dan sektor-sektor terkait.

## TELAAH LITERATUR

1. **Pengertian dan Pentingnya Analisis SWOT**  
Analisis SWOT adalah instrumen strategis yang digunakan untuk menemukan dan menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bisnis. Namugenyi dkk. (2019) menyatakan bahwa analisis SWOT memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal, sekaligus mengatasi kelemahan dan ancaman. Dengan demikian, SWOT sangat tepat digunakan untuk memahami kondisi strategis PT Karya Giri Palma.
2. **Strategi Manajemen dalam Industri Furnitur**  
Industri furnitur memiliki atribut yang berbeda yang membutuhkan solusi manajemen yang sesuai. Menurut Baldassarre dkk. (2022), pendekatan yang efektif di sektor ini sering kali melibatkan penekanan pada kekhasan produk dan efektivitas biaya. Menurut Uysal (2007), agar dapat bersaing secara efektif, perusahaan perlu mengembangkan sumber daya dan kompetensi yang khas. Sehingga, PT Karya Giri Palma harus memahami dan meningkatkan keunggulan kompetitifnya dalam sektor furnitur.
3. **Penerapan Analisis SWOT dalam Strategi Bisnis**

Penelitian strategis telah banyak memanfaatkan analisis SWOT. Namugenyi dkk. (2019) menyatakan bahwa analisis SWOT memungkinkan perusahaan untuk secara metodis menilai elemen internal dan eksternal yang berdampak pada kinerja mereka. Dalam kerangka kerja PT Karya Giri Palma, penelitian ini dapat membantu dalam menentukan peluang untuk peningkatan kinerja dan mengatasi hambatan di pasar. Menurut Yuhertiana dkk. (2019) mengemukakan bahwa kinerja adalah dokumentasi hasil-hasil yang dicapai melalui tugas-tugas suatu pekerjaan tertentu atau kegiatan tertentu dalam kurun waktu tertentu.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, yaitu pendekatan kualitatif yang menekankan pada deskripsi dan pengamatan secara detail terhadap suatu kejadian. Metode deskriptif merupakan pendekatan sistematis yang mengungkap informasi akurat tentang gejala yang diamati pada subjek penelitian. Tujuannya adalah untuk mengetahui kemajuan infrastruktur fisik atau tingkat kemunculan komponen-komponen tertentu dari fenomena sosial, sekaligus memberikan gambaran yang komprehensif tentang fenomena tersebut. Teknik kualitatif memerlukan analisis data bahasa lisan yang dikumpulkan dari informan atau penutur asli (narasumber) (Sugiyono, 2008). Penelitian ini menggunakan tiga metodologi pengumpulan data: wawancara, observasi, dan dokumentasi, yang merupakan prosedur penting untuk memperoleh informasi untuk tujuan penelitian. Lalu, kriteria narasumber dalam penelitian ini adalah individu dengan pengalaman kerja  $\geq 1$  tahun, sehingga peneliti memilih Bapak X (27 tahun) dan Ibu Y (24 tahun) sebagai narasumber karena keduanya telah bekerja masing-masing selama 5 tahun dan 1 tahun sebagai staf di divisi operasional perusahaan. Kemudian, analisis S.W.O.T digunakan untuk menganalisis data hasil wawancara yang telah dilakukan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Temuan Penelitian Berdasarkan Hasil Wawancara**

Dalam rangkaian wawancara yang dilakukan dengan Ibu Finda pada 5 Juni 2024 di PT Karya Giri Palma, beberapa temuan penting yang mendukung analisis strategi manajemen PT Karya Giri Palma melalui pendekatan SWOT telah teridentifikasi. Berikut adalah temuan-temuan tersebut yang akan dianalisis lebih lanjut dalam penelitian ini:

1. **Proses Pencatatan Data Keuangan dan Operasional**  
PT Karya Giri Palma mencatat dan memantau surat pesanan yang mencakup nama pelanggan, jumlah kuantitas, jenis barang, dan nominal transaksi. Data ini digunakan oleh divisi keuangan untuk pemantauan keuangan perusahaan. Proses pencatatan ini menunjukkan adanya sistem yang terstruktur dan disiplin dalam mencatat setiap transaksi yang terjadi, memberikan kekuatan dalam manajemen data dan keuangan perusahaan.
2. **Distribusi dan Validasi Data**  
Surat pesanan yang diterima dari divisi pemasaran diinput oleh divisi operasional dan divalidasi oleh divisi akuntansi sebelum barang dikirim. Proses ini mencakup konfirmasi dengan pelanggan dan validasi pembayaran. Alur distribusi data yang jelas antara divisi pemasaran, operasional, dan akuntansi menciptakan koordinasi yang efektif dan mengurangi risiko kesalahan dalam pengiriman dan pencatatan transaksi.
3. **Ketepatan dan Akurasi Data**  
PT Karya Giri Palma memastikan akurasi data melalui sistem input yang terstruktur dan bukti lampiran nota untuk setiap transaksi dan pengajuan dana. Akurasi data yang tinggi mendukung pengambilan keputusan strategis yang lebih baik, memberikan kekuatan tambahan dalam manajemen operasional dan keuangan.
4. **Penanganan Ketidaksesuaian Cash Flow**

Antar Divisi yang ada di PT Karya Giri Palma saling berkomunikasi terutama dengan divisi pemasaran untuk memastikan penjualan cukup guna menghindari ketidaksesuaian arus kas, juga memastikan pengiriman barang tepat waktu untuk mempercepat penerimaan pelunasan. Tindakan proaktif ini menunjukkan kekuatan dalam manajemen arus kas dan pengendalian operasional, meskipun ketergantungan pada divisi pemasaran juga merupakan potensi kelemahan.

#### 5. Evaluasi Rutin dan Penyelesaian Masalah

Divisi-Divisi di PT Karya Giri Palma tidak melakukan evaluasi rutin tetapi segera mengadakan rapat jika terjadi kendala untuk menemukan solusi. Kurangnya evaluasi rutin adalah kelemahan, namun respons cepat dalam menyelesaikan masalah menunjukkan fleksibilitas dan kemampuan adaptasi yang kuat dalam menghadapi tantangan.

#### 6. Tantangan dan Penyelesaian Masalah

Tantangan utama mencakup kesalahan pencatatan, pengkondisian customer, dan pesanan yang tidak sesuai. Penyelesaiannya melalui koordinasi dan rapat antara divisi terkait. Tantangan-tantangan ini menunjukkan area yang memerlukan perbaikan, tetapi juga menunjukkan adanya mekanisme penyelesaian masalah yang efisien dan kolaboratif.

Temuan-temuan dari hasil wawancara ini memberikan gambaran yang jelas mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam strategi manajemen PT Karya Giri Palma. Proses pencatatan dan koordinasi yang baik merupakan kekuatan utama, sementara kurangnya evaluasi rutin dan pengawasan anggaran merupakan kelemahan yang perlu diatasi. Peluang untuk meningkatkan efisiensi melalui penggunaan data dalam pengambilan keputusan strategis dan ancaman dari ketidaksesuaian data dan arus kas juga teridentifikasi. Analisis lebih lanjut dengan pendekatan SWOT akan membantu dalam merumuskan strategi yang lebih efektif untuk perusahaan ini.

### Analisis SWOT PT Karya Giri Palma Berdasarkan Hasil Wawancara Kekuatan (*Strengths*)

#### 1. Proses Pencatatan yang Terstruktur dan Disiplin

1. Sistem pencatatan yang mencakup surat pesanan dengan detail pelanggan, kuantitas, jenis barang, dan nominal transaksi memberikan fondasi yang kuat untuk manajemen data dan keuangan perusahaan.
2. Akurasi data yang tinggi mendukung pengambilan keputusan strategis yang lebih baik.

#### 2. Koordinasi Antar Divisi yang Efektif

1. Alur distribusi dan validasi data yang jelas antara divisi pemasaran, operasional, dan akuntansi mengurangi risiko kesalahan dalam pengiriman dan pencatatan transaksi.
2. Tindakan proaktif dalam manajemen arus kas menunjukkan kekuatan dalam pengendalian operasional.

#### 3. Respons Cepat dalam Penyelesaian Masalah

Meskipun tidak ada evaluasi rutin, respons cepat dalam mengadakan rapat untuk menyelesaikan kendala menunjukkan fleksibilitas dan kemampuan adaptasi yang kuat.

### Kelemahan (*Weaknesses*)

#### 1. Kurangnya Evaluasi Rutin

Tidak adanya evaluasi rutin terhadap kinerja operasional dapat menghambat perbaikan berkelanjutan dan identifikasi dini terhadap masalah yang mungkin timbul.

#### 2. Ketergantungan pada Divisi Pemasaran

Pengelolaan arus kas yang sangat bergantung pada performa divisi pemasaran dapat menjadi kelemahan jika penjualan tidak sesuai dengan target.

#### 3. Kesalahan dalam Pencatatan Data

Kesalahan dalam pencatatan data, seperti ketidaksesuaian antara surat pesanan dan surat jalan, menunjukkan area yang memerlukan perbaikan dalam proses internal.

Peluang (*Opportunities*)

1. Penggunaan Data untuk Pengambilan Keputusan Strategis  
Data yang akurat dan terstruktur dapat digunakan lebih efektif untuk mendukung pengambilan keputusan strategis dalam produksi, distribusi, dan pembelian.
2. Peningkatan Koordinasi dan Komunikasi  
Peningkatan koordinasi antara divisi operasional dengan divisi lainnya dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan.
3. Implementasi Sistem Evaluasi Rutin  
Mengimplementasikan sistem evaluasi rutin untuk kinerja operasional dapat membantu dalam mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan memastikan strategi manajemen selalu relevan dan efektif.

Ancaman (*Threats*)

1. Ketidakcocokan Arus Kas  
Ketidaksesuaian antara pemasukan dan pengeluaran dapat berdampak negatif pada arus kas perusahaan. Ini memerlukan koordinasi yang baik antara divisi pemasaran dan operasional untuk menjaga kesehatan arus kas.
2. Permintaan Pelanggan yang Tidak Terduga  
Mengelola permintaan pelanggan yang tidak terduga bisa menjadi tantangan. Divisi operasional harus mampu menyesuaikan jadwal pengiriman dan memastikan ketersediaan produk sesuai dengan permintaan.

Tabel 1. S.W.O.T

<b>IFAS</b>       <b>EFAS</b>	<p><b>Strength</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses pencatatan yang terstruktur dan disiplin.</li> <li>2. Akurasi data yang tinggi.</li> <li>3. Koordinasi antar divisi yang efektif.</li> <li>4. Tindakan proaktif dalam manajemen arus kas.</li> <li>5. Respons cepat dalam penyelesaian masalah.</li> </ol>	<p><b>Weakness</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya evaluasi rutin.</li> <li>2. Ketergantungan pada divisi pemasaran.</li> <li>3. Kesalahan dalam pencatatan data..</li> </ol>
<p><b>Opportunities</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penggunaan data untuk pengambilan keputusan strategis.</li> <li>2. Peningkatan koordinasi dan komunikasi.</li> <li>3. Implementasi sistem evaluasi rutin..</li> </ol>	<p><b>Strengths Opportunities (SO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan data yang akurat dan terstruktur untuk mendukung pengambilan keputusan strategis.</li> <li>2. Memanfaatkan koordinasi antar divisi yang efektif untuk meningkatkan efisiensi operasional..</li> </ol>	<p><b>Weaknesses Opportunities (WO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengimplementasikan sistem evaluasi rutin untuk mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki.</li> <li>2. Mengurangi ketergantungan pada divisi pemasaran dengan mengembangkan strategi penjualan alternatif.</li> </ol>
<p><b>Threats</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kesalahan internal dan biaya tambahan.</li> <li>2. Ketidaksesuaian pesanan.</li> <li>3. Pengelolaan cash flow yang tidak efektif.</li> </ol>	<p><b>Strength Threats (ST)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan tindakan proaktif dalam manajemen arus kas untuk mengatasi ketidakcocokan arus kas.</li> <li>2. Menggunakan koordinasi</li> </ol>	<p><b>Weaknesses Threats (WT)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan evaluasi rutin untuk mencegah kesalahan dalam pencatatan data dan proses internal.</li> <li>2. Mengembangkan sistem</li> </ol>

	antar divisi yang efektif untuk menghindari kesalahan dalam proses internal.	pengawasan yang lebih baik untuk mengelola permintaan pelanggan yang tidak terduga..
--	--	--

Berdasarkan hasil wawancara, beberapa kekuatan utama telah diidentifikasi, termasuk proses pencatatan yang terstruktur dan disiplin, yang mencakup detail lengkap pesanan pelanggan dan transaksi. Akurasi data yang tinggi dari sistem pencatatan ini mendukung pengambilan keputusan strategis yang lebih baik. Selain itu, koordinasi antar divisi yang efektif, khususnya dalam distribusi dan validasi data, serta tindakan proaktif dalam manajemen arus kas, menunjukkan kekuatan dalam pengendalian operasional perusahaan.

Namun, penelitian ini juga mengidentifikasi beberapa kelemahan, seperti kurangnya evaluasi rutin terhadap kinerja operasional, yang dapat menghambat perbaikan berkelanjutan dan identifikasi dini terhadap masalah. Ketergantungan yang tinggi pada divisi pemasaran untuk pengelolaan arus kas juga menjadi kelemahan yang perlu diatasi, karena dapat menjadi risiko jika penjualan tidak sesuai dengan target.

Di sisi lain, terdapat peluang signifikan untuk PT Karya Giri Palma. Penggunaan data yang akurat dan terstruktur dapat dimanfaatkan untuk mendukung pengambilan keputusan strategis yang lebih baik dalam produksi, distribusi, dan pembelian. Peningkatan koordinasi antara divisi operasional dengan divisi lainnya juga dapat meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Selain itu, implementasi sistem evaluasi rutin untuk kinerja operasional dapat membantu dalam mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan memastikan strategi manajemen selalu relevan dan efektif.

Namun, PT Karya Giri Palma juga harus waspada terhadap beberapa ancaman, seperti ketidaksesuaian arus kas yang dapat berdampak negatif pada keuangan perusahaan, serta kesalahan dalam proses internal yang dapat merusak reputasi perusahaan dan mengurangi kepuasan pelanggan. Selain itu, mengelola permintaan pelanggan yang tidak terduga juga menjadi tantangan yang memerlukan penyesuaian cepat dari divisi operasional.

Dengan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman ini, penelitian ini memberikan panduan strategis untuk PT Karya Giri Palma. Perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan mereka dan peluang yang ada untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pengambilan keputusan strategis, sambil mengatasi kelemahan dan mengelola ancaman yang muncul. Rekomendasi strategis dari penelitian ini diharapkan dapat membantu PT Karya Giri Palma menghadapi tantangan di masa depan dengan lebih efektif.

#### Rekomendasi Strategis Bagi Pt Karya Giri Palma

Berdasarkan analisis S.W.O.T, beberapa rekomendasi strategis untuk PT Karya Giri Palma meliputi:

1. Implementasi Evaluasi Rutin: Mengembangkan sistem evaluasi rutin untuk kinerja operasional guna mengidentifikasi dan mengatasi masalah secara proaktif.
2. Diversifikasi Strategi Penjualan: Mengurangi ketergantungan pada divisi pemasaran dengan mengembangkan strategi penjualan alternatif.
3. Peningkatan Sistem Pengawasan: Memperkuat sistem pengawasan dan pengendalian internal untuk mengelola permintaan pelanggan yang tidak terduga dan mencegah kesalahan dalam pencatatan data.
4. Optimalisasi Penggunaan Data: Memanfaatkan data yang akurat dan terstruktur untuk mendukung pengambilan keputusan strategis dalam semua aspek operasional perusahaan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis SWOT, Strategi manajemen yang diterapkan oleh PT Karya Giri Palma mencakup beberapa aspek penting yang diidentifikasi melalui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman perusahaan.

Kekuatan utama PT Karya Giri Palma meliputi proses pencatatan yang terstruktur dan disiplin, serta koordinasi antar divisi yang efektif. Hal ini mendukung pengambilan keputusan strategis yang lebih baik dan pengendalian operasional yang kuat. Namun, kelemahan yang dihadapi perusahaan mencakup kurangnya evaluasi rutin dan ketergantungan yang tinggi pada divisi pemasaran, yang dapat menghambat perbaikan berkelanjutan dan pengelolaan arus kas yang efektif.

Peluang yang ada bagi PT Karya Giri Palma mencakup penggunaan data yang akurat dan terstruktur untuk mendukung pengambilan keputusan strategis, serta peningkatan koordinasi antar divisi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Di sisi lain, ancaman yang harus diwaspadai meliputi ketidaksesuaian arus kas dan kesalahan dalam proses internal, yang dapat berdampak negatif pada keuangan dan reputasi perusahaan.

Penelitian ini memberikan panduan strategis untuk PT Karya Giri Palma dalam memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta mengatasi kelemahan dan ancaman yang muncul. Dengan menerapkan strategi manajemen yang adaptif dan berbasis pada analisis SWOT, PT Karya Giri Palma dapat meningkatkan efisiensi operasional dan pengambilan keputusan strategis, yang pada akhirnya akan memperkuat daya saing dan pertumbuhan jangka panjang perusahaan.

## SARAN

Disarankan agar PT Karya Giri Palma menerapkan sistem evaluasi rutin untuk mengidentifikasi dan mengatasi kelemahan, serta memanfaatkan data yang akurat untuk pengambilan keputusan strategis. Selain itu, peningkatan koordinasi antar divisi dan pengembangan strategi pemasaran alternatif dapat membantu mengurangi ketergantungan pada divisi tertentu dan meningkatkan efisiensi operasional perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Baby, B., Prasanth, N., & Jebadurai, D. S. (2018). Implementation of lean principles to improve the operations of a sales warehouse in the manufacturing industry. *Industrial Engineering*, 9(1), 46–54.
- Baldassarre, F., Silvestri, R., Ricciardi, F., & Santovito, S. (2022). Supply chain risk management for a sustainable strategy: a study in the furniture industry. *International Journal of Decision Sciences, Risk and Management*, 10(3), 227–248.
- Farida, I., & Setiawan, D. (2022). Business strategies and competitive advantage: the role of performance and innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(3), 163.
- Jenčo, M., & Lysá, Ľ. (2018). ). Evaluation of a work team strategy by using the SWOT analysis. *Calitatea*, 19(165), 39–42.
- Khan, S. A., Kaviani, M. A., J. Galli, B., & Ishtiaq, P. (2019). Application of continuous improvement techniques to improve organization performance: A case study. *International Journal of Lean Six Sigma*, 10(2), 542–565.
- Namugenyi, C., Nimmagadda, S. L., & Reiners, T. (2019). Design of a SWOT Analysis Model and its Evaluation in Diverse Digital Business Ecosystem Contexts. *23rd International Conference on Knowledge-Based and Intelligent Information & Engineering Systems*, 1145–1154.

- Nawanir, G., Lim, K. T., & Othman, S. N. (2016). ). Lean manufacturing practices in Indonesian manufacturing firms: are there business performance effects? *International Journal of Lean Six Sigma*, 7(2), 149–170.
- Srivastava, M., Franklin, A., & Martinette, L. (2013). Building a sustainable competitive advantage. *Journal of technology management & innovation*, 8(2), 47–60.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Pendidikan*. Alfabeta.
- Sunani, A. (2023). The Influence of Entrepreneurial Orientation, Market Orientation, Business Strategy and Accounting Knowledge on Business Performance. *International Research Journal of Economics and Management Studies*, 2(2), 192–198.
- Uysal, G. (2007). CORE COMPETENCE: A COMPETITIVE BASE FOR ORGANIZATIONAL SUCCESS. *Journal of Global Strategic Management*, 5(16), 5–16.
- Yuhertiana, I., Priono, H., Sundari, S., & Puspitasari, D. S. (2019). ROLE OF FINANCIAL MANAGEMENT IN THE IMPROVEMENT OF LOCAL GOVERNMENT PERFORMANCE. *Humanities & Social Sciences Reviews* , 7(1), 77–86.
- Zhao, Y. (2022). Difficulties and Challenges of Strategic Management of Start-up Enterprises in the New Era. *SHS Web of Conferences* , 1–18.