

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian**

#### **1.1.1 Profil Perusahaan**

Berikut adalah gambaran umum objek penelitian yang akan di bahas dalam penelitian ini meliputi logo, operasional visi, misi dan struktur organisasi SBS:



**Gambar 1. 1 Logo PT. Bintang Sejahtera**

*Sumber:* Data Internal Perusahaan, diakses 24 Maret 2025

PT. Sentra Bintang Sejahtera (SBS) adalah perusahaan yang bergerak di bidang perkebunan teh dan telah beroperasi sejak tahun 2015. Untuk Pabrik Berlokasi di kawasan Mekarwangi, Sindangkerta, Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat, sedangkan untuk Lokasi untuk Gudang berada di Jl. Raya Leles No 130 Kabupaten Garut. Perusahaan ini berkomitmen untuk menghadirkan teh berkualitas tinggi bagi para pecinta teh. Didirikan oleh Bapak Rahadian Achmad Arifin, SBS telah berkembang selama 9 tahun dengan fokus utama pada pengolahan teh hijau dan teh hitam yang memiliki cita rasa khas.

Setiap harinya, perusahaan beroperasi dengan jadwal yang terstruktur untuk memastikan proses produksi berjalan lancar. Dari Senin hingga Jumat, kegiatan operasional dimulai pukul 08:00 hingga 15:30, sementara pada hari Sabtu berlangsung lebih singkat, dari pukul 08:00 hingga 12:30. Dengan semangat inovasi dan komitmen terhadap kualitas.

Setelah 9 tahun beroperasi, SBS telah memiliki 45 karyawan, mereka mampu menjual saat ini sekitar 150.000 Kg teh perbulan. Produk yang di tawarkan oleh SBS berfokus pada kualitas yang baik untuk menjadi bahan baku produsen kemasan seperti produk teh celup sosro, teh botol sosro dan sariwangi. Produk yang dijual oleh SBS:

**Tabel 1. 1 Produk dan Jenis yang Ditawarkan oleh SBS**

| Produk    | Jenis     |
|-----------|-----------|
| Teh Murni | Teh Hitam |
|           | Teh Hijau |

*Sumber:* Data Internal Perusahaan

### **1.1.2 Visi dan Misi**

Visi:

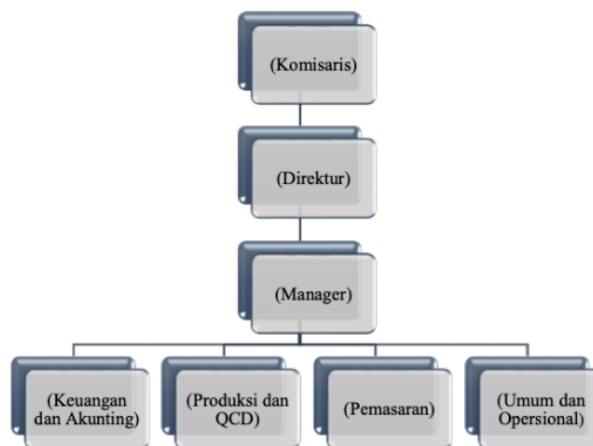
Menjadi perusahaan teh yang menciptakan nilai-nilai unggul dengan senantiasa mengutamakan kepuasan konsumen, memberikan manfaat bagi lingkungan dan berdaya saing global

Misi:

1. Berkomitmen untuk secara kreatif mengembangkan usaha teh yang berorientasi kepada kepuasan konsumen.
2. Mewujudkan tanggung jawab sosial yang intensif.
3. Peduli terhadap kesejahteraan masyarakat dan kelestarian lingkungan.
4. Membangun kompetensi melalui pengembangan sumber daya manusia.
5. Menjalankan usaha dengan prinsip-prinsip usaha terbaik dan inovatif. untuk menjadi perusahaan teh yang mendunia

### **1.1.3 Struktur Organisasi SBS**

Struktur Organisasi adalah rangkaian sistematis dari interaksi antara sebagai jabatan kepemimpinan dalam suatu organisasi. Gambar berikut struktur organisasi SBS:



**Gambar 1. 2 Struktur Organisasi**

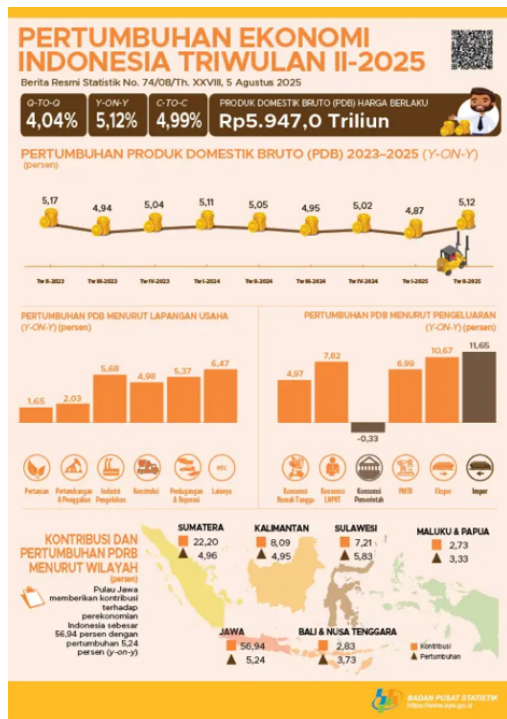
*Sumber:* Data Internal Perusahaan

## **1.2 Latar Belakang Penelitian**

Perusahaan yang bergerak di bidang perkebunan teh memiliki peranan penting dalam industri agribisnis, terutama di negara-negara penghasil teh utama seperti Indonesia, India, China, dan Sri Lanka. Selain menjadi sumber pendapatan negara melalui ekspor, industri ini juga membuka banyak kesempatan kerja bagi masyarakat, sehingga mendukung pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan tenaga kerja di sektor pertanian (Ditjenbun, 2011). Di Indonesia sendiri, industri perkebunan teh telah berkembang sejak masa kolonial dan menjadi salah satu komoditas ekspor utama yang menyumbang terhadap devisa negara. Perkebunan teh banyak tersebar di wilayah pegunungan dengan iklim sejuk, seperti di Jawa Barat, Jawa Tengah dan Sumatera Utara di mana kondisi geografis ini sangat mendukung pertumbuhan tanaman teh yang optimal. Ketinggian dari suatu Perkebunan teh akan memiliki dampak yang baik untuk teh itu sendiri.

Maka dari itu Untuk memahami konteks lebih luas dari industri teh, penting untuk mencermati data sektor pertanian secara keseluruhan. Mengutip menurut Laura 2010 (Lestari et al., 2018). Sektor agribisnis memiliki signifikansi strategis yang mendalam dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) menjadi bukti konkret peran pentingnya dalam struktur

perekonomian Indonesia. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2023 menunjukkan bahwa sektor pertanian memberikan kontribusi sebesar 1,65% yang mengindikasikan potensi relevansi sektor agribisnis dalam pembangunan ekonomi negara.



**Gambar 1. 3 Data Pertumbuhan Ekonomi**

*Sumber: BPS 2025*

Dalam rangka lebih memahami konteks industri perkebunan secara menyeluruh, perlu diketahui definisi dan karakteristiknya. Sektor pertanian adalah bagian penting dari perekonomian yang mencakup berbagai proses, mulai dari produksi, pengolahan, hingga distribusi hasil pertanian. Dalam sektor ini, sumber daya alam dimanfaatkan untuk menghasilkan berbagai produk seperti bahan makanan, bahan baku untuk industri, dan sumber energi. Selain itu, sektor pertanian juga berperan dalam menjaga keseimbangan lingkungan melalui praktik pengelolaan sumber daya yang berkelanjutan (BPS, 2025).



**Gambar 1. 4 Data Jumlah Perusahaan Perkebunan Besar Menurut Jenis Tanaman 2021-2023**

*Sumber:* BPS, 2024

Ket: — 2021  
— 2022  
— 2023

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) yang tersaji pada Gambar 1.4, perkembangan subsektor perkebunan di Indonesia selama periode 2021 hingga 2023 menunjukkan dinamika yang bervariasi antar komoditas. Grafik tersebut menggambarkan tingkat kontribusi atau pencapaian dari beberapa komoditas utama seperti cengkeh, kakao, kapuk, kelapa, kina, kopi, dan teh dalam masing-masing tahun.

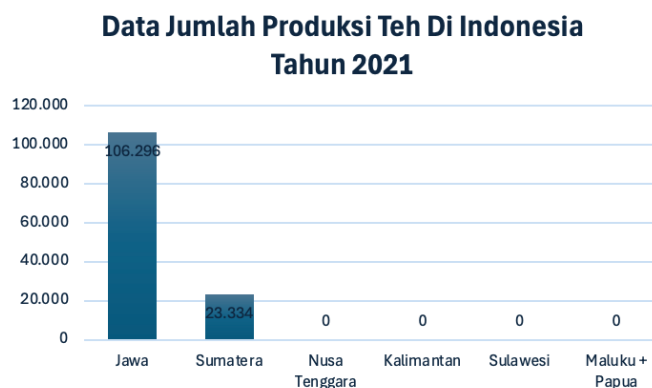
Secara khusus, komoditas teh mengalami tren yang cukup menonjol. Pada tahun, kontribusi teh tercatat berada pada kisaran 30%, seiring dengan beberapa komoditas lainnya yang juga menunjukkan performa rendah. Tahun berikutnya, 2022, mencatatkan peningkatan signifikan dalam kontribusi teh hingga mencapai sekitar 60%. Ini menunjukkan adanya pemulihan produksi dan distribusi pasca pandemi COVID-19. Puncaknya terjadi pada tahun 2023, di mana teh bersama komoditas utama lainnya seperti kopi dan kakao, mencapai angka maksimal sebesar 100%. Hal ini menunjukkan bahwa teh menjadi salah satu komoditas yang mampu menunjukkan pemulihan dan pertumbuhan paling optimal dalam subsektor perkebunan.

Namun demikian, fluktuasi capaian ini juga menunjukkan bahwa pengelolaan dan strategi pengembangan teh perlu diperhatikan secara khusus. Perubahan tren tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti fluktuasi harga komoditas global, perubahan kebijakan agraria, serta pola konsumsi masyarakat yang semakin dinamis.

Oleh karena itu, perusahaan yang bergerak di sektor perkebunan teh, seperti PT Sentra Bintang Sejahtera (SBS), perlu merumuskan strategi pengembangan bisnis yang tepat untuk mempertahankan serta meningkatkan daya saingnya di tengah persaingan pasar dan ketidakpastian ekonomi.

Sebagai upaya Untuk memahami dimensi operasional industri pertanian, penting untuk mengetahui aspek teknisnya. Lingkupnya meliputi kegiatan strategis seperti penanaman tanaman pangan, peternakan, perikanan, perkebunan, dan kehutanan. Produk yang di hasilkan sangat beragam, mulai dari komoditas primer seperti beras, jagung kedelai hingga produk hewani dan perkebunan seperti daging, susu, kopi, dan teh. Melalui Proses agroindustri, produk mentah ditransformasi menjadi produk olahan bernilai tambah seperti minyak kelapa sawit, gula, tepung, dan produk makanan lanjutan.

Fokus khusus pada industri teh menunjukkan potensi yang belum sepenuhnya dieksploitasi. Banyak potensi yang dapat di dimanfaatkan dari perkebunan teh. Menurut (Anjarsari, 2022). Seperti teh Indonesia dengan fokus khusus pada wilayah Jawa Barat, memiliki potensi yang sangat strategis untuk dikembangkan sebagai komoditas minuman fungsional. Pengembangan ini memerlukan pendekatan komprehensif yang terintegrasi mulai dari tahap hulu ke hilir, dengan memperhatikan berbagai aspek teknis dan agronomis. Untuk memahami posisi industri teh dalam konteks nasional, data distribusi produksi teh sangat relevan untuk dianalisis.



**Gambar 1. 5 Data Jumlah Produksi Teh di Indonesia (2021)**

*Sumber:* Direktur Jenderal Perkebunan, 2021

Data tersebut tahun 2021 mengenai jumlah produksi teh di Indonesia menunjukkan adanya ketimpangan yang signifikan dalam distribusi produksi teh

nasional. Sebagaimana terlihat pada Gambar 1.5, pulau Jawa mendominasi produksi teh nasional dengan total produksi mencapai 106.296 ton, sedangkan Sumatera berada di posisi kedua dengan produksi sebesar 23.334 ton. Sementara itu, wilayah Nusa Tenggara, Kalimantan, Sulawesi, Maluku, dan Papua belum menunjukkan kontribusi signifikan dalam produksi teh nasional. Ketimpangan distribusi produksi ini mengindikasikan bahwa industri teh di Indonesia masih sangat terkonsentrasi di Jawa, khususnya di wilayah Jawa Barat yang menjadi lokasi operasional SBS.

Melihat ketimpangan distribusi produksi teh nasional yang masih terpusat di Pulau Jawa, khususnya di Jawa Barat, penelitian terhadap PT. SBS menjadi sangat penting. Sebagai salah satu perusahaan teh yang beroperasi di wilayah dengan kontribusi terbesar terhadap produksi nasional, PT. SBS memiliki peran strategis dalam mempertahankan dan meningkatkan produktivitas industri teh Indonesia. Dengan tantangan konsentrasi pasar dan kebutuhan peningkatan efisiensi produksi, analisis terhadap strategi bisnis PT. SBS diperlukan untuk memastikan daya saing dan keberlanjutan perusahaan di tengah dinamika industri teh yang semakin kompetitif. Kondisi ini menciptakan peluang sekaligus tantangan bagi perusahaan perkebunan teh di Jawa Barat seperti SBS, yang beroperasi di tengah dinamika pasar dan persaingan yang semakin intensif. Kondisi ini menciptakan peluang sekaligus tantangan bagi perusahaan perkebunan teh di Jawa Barat seperti SBS.



**Gambar 1. 6 Target dan Realisasi Pendapatan Penjualan (2019-2024)**

*Sumber:* Data Internal Perusahaan SBS

Gambar 1.6 Pendapatan Penjualan memperlihatkan bagaimana pendapatan PT. SBS mengalami fluktuasi selama lima tahun terakhir. Meskipun secara umum terlihat

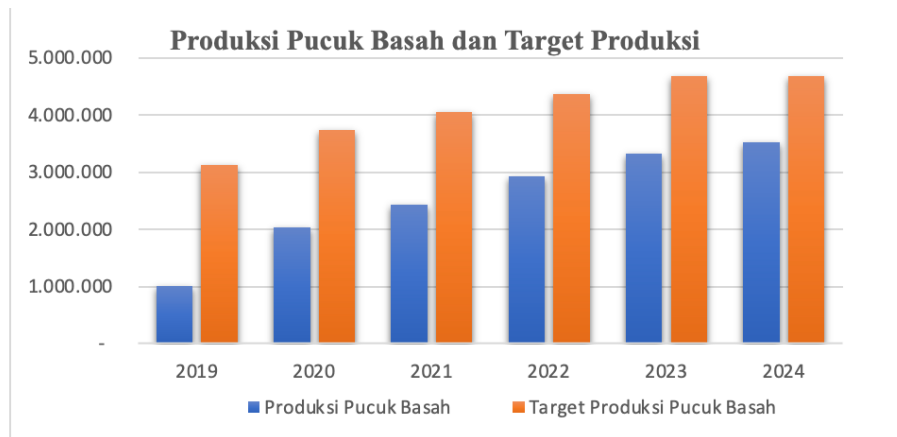
adanya tren peningkatan, perusahaan masih menghadapi tantangan dalam menjaga konsistensi pertumbuhan, khususnya di beberapa segmen pasar. Salah satu periode penting yang menjadi perhatian adalah tahun 2021, di mana target penjualan yang diproyeksikan sebesar kurang lebih 16 miliar rupiah belum berhasil tercapai. Penurunan pendapatan dari tahun 2020 ke 2021 sebagian besar dipengaruhi oleh pandemi COVID-19, yang menurunkan permintaan pasar secara signifikan.

Berdasarkan grafik "Target Penjualan dan Penjualan" yang disajikan, terlihat bahwa kinerja penjualan perusahaan dalam beberapa tahun terakhir cenderung mengalami fluktuasi signifikan. Masalah utama yang dapat diidentifikasi adalah inkonsistensi dalam pencapaian target penjualan. Secara spesifik, meskipun pada tahun 2019 penjualan sedikit di bawah target dan pada tahun 2020 berhasil melebihi target, namun di tahun-tahun berikutnya seperti 2021, penurunan signifikan dikarenakan adanya COVID-19. 2022, 2023, dan 2024, perusahaan gagal mencapai target penjualan yang telah ditetapkan dikarenakan telat membaca pasar teh di Indonesia. Kesenjangan antara target dan realisasi penjualan ini menunjukkan adanya tantangan dalam strategi pemasaran, operasional, atau faktor eksternal yang mempengaruhi daya beli konsumen atau persaingan pasar. Fenomena ini berpotensi berdampak pada profitabilitas dan keberlanjutan bisnis perusahaan di masa mendatang.

Selain faktor eksternal tersebut, hasil wawancara pada tahun 2024 dengan manajer perusahaan menunjukkan bahwa proses produksi di pabrik belum berjalan secara maksimal. Padahal, kapasitas produksi pabrik mampu mencapai 15.000 kilogram pucuk basah per hari. Namun, dalam realisasinya, rata-rata produksi harian masih berada di kisaran 10.000 hingga 11.000 kilogram. Hal ini menunjukkan adanya gap antara potensi produksi dan output aktual, yang tentu berdampak pada performa penjualan secara keseluruhan.

Fluktuasi pendapatan ini menjadi sinyal penting bagi manajemen untuk segera menyusun strategi bisnis yang lebih adaptif dan tepat sasaran. Sebagai perusahaan teh yang beroperasi di tengah persaingan ketat, PT. Sentar Bintang Sejahtera perlu menggali lebih dalam faktor-faktor yang memengaruhi kinerja mereka, baik dari sisi internal maupun eksternal. Melalui pendekatan analisis seperti SWOT dan QSPM, diharapkan perusahaan dapat mengidentifikasi peluang dan ancaman dengan lebih

tajam, sekaligus memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk mencapai keberlanjutan usaha di tengah tantangan industri yang terus berubah.



**Gambar 1. 7 Target dan Realisasi Produksi Pucuk Basah (2019-2024)**

*Sumber:* Data Internal Perusahaan SBS

Pada awalnya SBS membeli teh kering dari beberapa petani dan perusahaan, setelah teh kering tersebut dikumpulkan maka SBS akan melakukan proses *blending* di Gudang yang berada di Kabupaten Garut untuk mendapatkan kualitas teh kering yang baik dan memenuhi kriteria dari pembeli. Namun seiring berjalannya waktu dengan adanya permintaan pasar yang meningkat menjadi permasalahan yang dialami oleh SBS. Hal ini dapat terjadi dikarenakan SBS hanya melakukan proses *blending* teh kering dari beberapa pemasok, maka kualitas teh dan *volume* produksi tergantung barang yang didapatkan dari pemasok. Di sisi lain, masalah permintaan produk yang lebih spesifik dalam komoditas teh menjadi permasalahan SBS, karena pada saat ini SBS hanya memiliki mesin-mesin yang digunakan untuk proses *blending* bukan proses produksi dari daun pucuk menjadi teh kering, sehingga untuk membuat produk yang lebih spesifik menjadi permasalahan SBS. Dengan melihat beberapa permasalahan tersebut pada tahun 2019, SBS melakukan investasi untuk mendirikan Rumah Pengolahan Teh Rakyat (RPTR) di Desa Mekarwangi Kabupaten Bandung Barat (Ciwidey) Provinsi Jawa Barat. RPTR tersebut mempunyai kapasitas produksi pengolahan pucuk basah sebesar 15.000 Kg per hari.

Sebagai salah satu perusahaan teh nasional, kegiatan operasional perusahaan menjadi perhatian paling penting bagi SBS dalam menjalankan bisnisnya. Kelancaran kegiatan operasional perlu memperhatikan banyak faktor. Salah satu faktor yang perlu diperhatikan adalah persediaan bahan baku, baik itu bahan baku langsung, bahan

baku setengah jadi maupun bahan-bahan pendukung yang mutlak diperlukan untuk kelancaran proses produksi. Kegiatan pembelian bahan baku merupakan kegiatan yang sangat penting bagi perusahaan karena kegiatan ini akan mempengaruhi kegiatan selanjutnya pada perusahaan, terutama pada kegiatan produksi.

SBS pada saat ini, dalam menjalankan RPTR dihadapkan dengan permasalahan dalam pemilihan pemasok bahan baku daun pucuk sehingga kapasitas produksi yang kurang maksimal. Hal ini menyebabkan tingginya harga pokok produksi teh kering yang diproduksi oleh RPTR. Harga pokok teh kering yang tinggi hasil produksi RPTR secara langsung mempengaruhi harga jual teh. Pada saat ini untuk mendapatkan bahan baku utama daun pucuk terdapat empat cara yang dilakukan oleh SBS melalui RPTR pembelian langsung dari petani, tengkulak dan kebun teh milik SBS.

Pendekatan yang menggabungkan analisis SWOT dan QSPM tidak hanya relevan di sektor bisnis, tetapi juga telah terbukti efektif dalam konteks institusi sosial. Sebagaimana ditunjukkan oleh (Tricahyono et al., 2024) dalam penelitiannya terhadap pengelolaan Masjid Izzatul Mu'minin, strategi yang dibangun melalui analisis faktor internal dan eksternal dengan bantuan IE Matrix dan SWOT Matrix dapat menghasilkan formulasi strategi prioritas yang terukur melalui metode QSPM. Temuan ini memperkuat urgensi penerapan pendekatan serupa pada sektor agribisnis seperti PT. Sentra Bintang Sejahtera guna meningkatkan efektivitas formulasi strategi pengembangan bisnis.

SBS perlu mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang memengaruhi kinerja bisnisnya, baik dari sisi internal maupun eksternal. Analisis komprehensif melalui pendekatan SWOT dan QSPM menjadi langkah strategis yang relevan untuk mengembangkan keunggulan kompetitif dan memastikan keberlanjutan bisnis di tengah adanya persaingan antar pabrik atau RPTR di daerah tersebut. Hal ini memperkuat urgensi bagi SBS untuk memformulasikan strategi bisnis yang tepat menggunakan analisis SWOT agar dapat mempertahankan dan meningkatkan daya saingnya di tengah persaingan yang semakin kompetitif. Dan adanya pesaing baru di industri teh tersebut dan semakin banyaknya permintaan pesannya macam teh. Adanya perbedaan manajemen lama dan manajemen baru di perusahaan SBS.

Menurut (David & David, 2017), analisis SWOT adalah sebuah pendekatan sederhana namun kuat untuk membantu organisasi memahami kekuatan, kelemahan,

peluang, dan ancaman yang mereka hadapi, lalu memanfaatkan informasi tersebut untuk menyusun strategi agar dapat bersaing secara lebih efektif. Pendekatan ini tidak hanya membantu organisasi mengenali posisi mereka di pasar, tetapi juga mendorong mereka untuk lebih adaptif terhadap perubahan yang terus berlangsung. Pemikiran ini sejalan dengan penelitian (Pasaribu et al., 2023), yang membuktikan bahwa penerapan analisis SWOT secara tepat dapat membantu bisnis kreatif seperti XYZ di Bandung memperkuat daya saingnya di tengah persaingan yang semakin ketat

Dalam konteks yang lebih luas, agribisnis telah mengalami transformasi signifikan. Berdasarkan pembahasan pada jurnal (Sholikhah et al., 2021). ekonomi agribisnis merupakan sistem kompleks yang melampaui konsep tradisional pertanian, mencerminkan evolusi signifikan dalam pendekatan pembangunan ekonomi sektor pertanian di era modern. Tidak lagi terbatas pada aktivitas produksi primer seperti bercocok tanam atau penangkapan ikan, ekonomi agribisnis kini mencakup keseluruhan rantai nilai dari hulu ke hilir.

Menganalisis perkembangan model bisnis dalam agribisnis, terlihat bahwa sistem agribisnis telah bertransformasi menjadi sistem manajemen komprehensif yang mengintegrasikan berbagai sub sistem dan aktivitas fungsional. Lingkup kegiatannya meliputi tidak hanya produk primer, melainkan juga agroindustri, pemasaran, layanan pendukung, dan manajemen strategis yang terintegrasi. Karakteristik utama ekonomi agribisnis modern adalah penerapan prinsip-prinsip manajemen profesional pada setiap tahapan rantai nilai. Melalui pengembangan komprehensif, sektor agribisnis tidak hanya berpotensi memberikan kontribusi ekonomi signifikan, tetapi juga mampu mendukung ketahanan pangan nasional, memberdayakan masyarakat pedesaan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Hal tersebut juga tentunya menjadi tantangan bagi sebuah perusahaan agribisnis dalam menjalankan strategi nya agar dapat berdaya saing tinggi dengan memanfaatkan potensi-potensi yang ada.

Pentingnya strategi pengembangan bisnis semakin relevan dalam konteks ini. Yang mana, hal tersebut sejalan dengan salah satu penelitian yang berjudul Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Pendekatan Swot Dan Qspm “Studi Kasus: Schouten.Id” (Aghniya, 2025) Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa setiap perusahaan, termasuk Schouten.id, perlu menerapkan strategi yang tepat untuk memperoleh keunggulan kompetitif demi mempertahankan dan

mengembangkan usahanya dalam menghadapi persaingan industri yang ketat, dengan memanfaatkan peluang eksternal serta mengatasi tantangan internal secara efektif.

Metode analisis yang dipilih untuk penelitian ini adalah SWOT. Mengutip Jorgiyanto dalam (Nurjannah, 2020). Analisis SWOT merupakan kerangka strategis komprehensif yang digunakan untuk mengevaluasi dinamika internal dan eksternal sebuah organisasi. Konsep ini memungkinkan perusahaan untuk melakukan penilaian mendalam terhadap sumber daya yang dimiliki, kemampuan kompetitif, serta lingkungan eksternal yang mempengaruhi kinerja dan prospek pertumbuhannya.

Bertujuan untuk memahami metode SWOT secara menyeluruh, perlu diketahui komponennya. Komponen Kekuatan (*Strengths*) mengidentifikasi keunggulan kompetitif unik yang membedakan perusahaan dari para pesaingnya. Hal ini mencakup sumber daya strategis, keterampilan khusus, dan kapabilitas unggul yang memungkinkan perusahaan memberikan nilai tambah superior dalam memenuhi kebutuhan pasar. Kekuatan dapat berupa keunggulan teknologi, *brand reputation*, kemampuan inovasi, atau kualitas sumber daya manusia yang *exceptional*. Kelemahan (*Weakness*) merepresentasikan keterbatasan internal yang berpotensi menghambat kinerja organisasi. Dimensi kelemahan meliputi kekurangan dalam infrastruktur, kapasitas keuangan terbatas, kelemahan manajemen, atau ketidakmampuan dalam mengembangkan strategi pemasaran efektif. Identifikasi kelemahan memungkinkan perusahaan untuk merancang strategi mitigasi dan pengembangan berkelanjutan.

Melanjutkan pembahasan komponen SWOT, terdapat dua elemen eksternal yang krusial. Peluang (*Opportunities*) menggambarkan kondisi eksternal yang potensial menghasilkan keuntungan kompetitif. Hal ini dapat mencakup tren teknologi, perubahan regulasi yang menguntungkan, perluasan pasar, atau transformasi hubungan dengan mitra strategis. Kemampuan mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang menjadi kunci keberhasilan strategis sebuah organisasi. Ancaman (*Threats*) merujuk pada faktor eksternal yang berpotensi mengganggu posisi kompetitif perusahaan. Spektrum ancaman dapat meliputi perubahan regulasi pemerintah, intensifikasi persaingan, disrupsi teknologi, perubahan preferensi konsumen, atau gejolak ekonomi global. Pemahaman komprehensif terhadap ancaman memungkinkan perusahaan untuk merancang strategi adaptasi dan meminimalisir risiko yang proaktif. Melalui integrasi keempat komponen tersebut, analisis SWOT memberikan kerangka strategis yang memungkinkan organisasi untuk merancang

strategi yang responsif, adaptif, dan berkelanjutan. Pendekatan holistik ini tidak sekadar mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal, melainkan juga menyediakan landasan fundamental bagi pengambilan keputusan strategis yang terinformasi dan terukur.

Menurut (Triono & Alamsyah, 2023) Pendekatan holistik ini tidak sekadar mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal, melainkan juga menyediakan landasan fundamental bagi pengambilan keputusan strategis yang terinformasi dan terukur. Kerangka kerja manajemen strategis menunjukkan bahwa langkah pertama sebelum merumuskan strategi adalah melakukan pemindaian lingkungan atau audit internal-eksternal. Langkah ini penting agar strategi yang disusun benar-benar relevan dengan kondisi nyata perusahaan. Dalam era persaingan global yang semakin kompetitif, perusahaan dituntut untuk mampu mengembangkan strategi bisnis yang adaptif dan inovatif guna mempertahankan kelangsungan usahanya. Menurut (Noviaristanti et al., 2023) studi-studi awal mengenai perantara dalam konteks inovasi menggambarkan inovasi sebagai cara untuk memperoleh keunggulan kompetitif, sehingga inovasi tidak hanya menjadi alat pengembangan produk, tetapi juga bagian integral dari manajemen strategis perusahaan. Strategi yang efektif dapat membantu perusahaan untuk mengenali peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal serta memaksimalkan kekuatan dan meminimalkan kelemahan dari faktor internal perusahaan.

Mempertimbangkan faktor usia perusahaan dalam konteks strategi bisnis, aspek penting lainnya perlu dikaji. Menurut (Sunu Puguh Hayu Triono, 2019) Lamanya usaha berdiri menggambarkan daya tahan usaha menghadapi berbagai tantangan dan perubahan. Selain itu, semakin lama usaha berdiri harusnya sesuai dengan skala usahanya bahwa lamanya operasi seharusnya diikuti dengan pertumbuhan bisnis karena mencerminkan daya tahan perusahaan dalam menghadapi kesulitan dan perubahan. Namun demikian, analisis SWOT SBS menunjukkan bahwa terdapat celah yang dapat dijelaskan oleh elemen internal dan eksternal. Apakah suatu perusahaan mampu berkembang seiring berjalannya waktu dapat dipengaruhi oleh komponen internal, seperti tingkat inovasi atau kelemahan manajemen, dan komponen eksternal, seperti perubahan di pasar, persaingan, dan regulasi. Meskipun perusahaan sudah lama berdiri, ancaman dari luar seperti kompetisi atau perubahan ekonomi yang cepat dapat menghambat pertumbuhannya. Perusahaan juga berhasil jika mereka dapat menyesuaikan diri dengan perubahan dan memanfaatkan peluang. Oleh karena itu,

waktu berdiri sebuah bisnis tidak selalu berkorelasi dengan pertumbuhan skala bisnis, terutama dalam kasus di mana perusahaan tidak fleksibel atau inovatif dalam menangani masalah dari luar dan dalam.

Menurut perdagangan (Triono, 2019), terdapat kesenjangan signifikan dalam literatur terkait aplikasi integratif SWOT dan QSPM dalam konteks perusahaan perkebunan teh, khususnya yang beroperasi di wilayah Jawa Barat. Penelitian-penelitian terdahulu cenderung berfokus pada implementasi SWOT secara parsial tanpa mengombinasikannya dengan metode kuantitatif QSPM yang memungkinkan prioritas strategi secara lebih sistematis. Selain itu, karakteristik unik industri teh yang meliputi ketergantungan tinggi pada faktor lingkungan, fluktuasi harga komoditas global, serta tantangan dalam rantai pasok dari hulu ke hilir belum mendapatkan perhatian komprehensif dalam analisis strategis bisnis. Kesenjangan ini menegaskan pentingnya penelitian yang mengintegrasikan analisis SWOT dan QSPM secara holistik untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis yang lebih tepat dan terukur pada SBS, dengan mempertimbangkan dinamika spesifik industri perkebunan teh di Indonesia. Oleh karena itu, peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul **"Formulasi Strategi Pengembangan Bisnis PT. Sentra Bintang Sejahtera Dengan Konsep SWOT, Matriks EFE-IFE-IE Dan QSPM"** untuk mengisi kesenjangan penelitian tersebut dan memberikan kontribusi nyata berupa rekomendasi strategi yang terukur dan implementasi bagi perusahaan dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnisnya di tengah dinamika industri teh yang kompleks. Pendekatan analisis yang serupa telah berhasil diterapkan dalam konteks agribisnis lainnya. Misalnya, penelitian oleh (Pasaribu et al., 2022) pada PT. Susu KPBS Pangalengan menunjukkan bahwa integrasi analisis SWOT dan QSPM mampu mengidentifikasi strategi pengembangan yang paling tepat berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki perusahaan, serta memprioritaskan strategi yang paling layak secara objektif. Hal ini menegaskan relevansi metode tersebut untuk diterapkan juga pada PT. Sentra Bintang Sejahtera yang menghadapi tantangan serupa di sektor agribisnis teh.

### 1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah dalam penelitian dapat dirangkum dalam beberapa pertanyaan yang mengidentifikasi inti dari tantangan yang dihadapi oleh PT. Sentra Bintang Sejahtera :

1. Bagaimana kondisi lingkungan internal dari PT. Sentra Bintang Sejahtera dengan menggunakan Analisis lingkungan internal *Strength Weakness* dan matriks IFE ?
2. Bagaimana kondisi lingkungan eksternal dari PT. Sentra Bintang Sejahtera dengan menggunakan Analisis lingkungan eksternal *Opputunities Threats* dan matriks EFE
3. Bagaimana alternatif strategi PT. Sentra Bintang Sejahtera Menggunakan Matriks IE dan Matriks SWOT ?
4. Bagaimana memilih alternatif strategi bisnis yang sesuai dengan PT. Sentra Bintang Sejahtera menggunakan matrix QSPM?

### 1.4 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui kondisi lingkungan internal dari PT. Sentra Bintang Sejahtera
2. Mengetahui kondisi lingkungan eksternal dari PT. Sentra Bintang Sejahtera
3. Mengetahui menentukan alternatif strategi bagi bisnis PT. Sentra Bintang Sejahtera dengan menggunakan SWOT
4. Merekomendasikan alternatif strategi bisnis yang sesuai dengan PT. Sentra Bintang Sejahtera menggunakan matrix QSPM

### 1.5 Manfaat Penelitian

Terdapat dua kategori manfaat yang dapat diperoleh dari temuan penelitian ini, yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis.

#### 1.5.1 Manfaat Teoritis

1. Menjadi bahan referensi penelitian selanjutnya terutama pembahasan yang berkaitan dengan strategi manajemen dalam aktivitas agribisnis terutama dalam membangun daya saing perusahaan di tengah adanya persaingan Industri Teh di Indonesia.

2. Diharapkan penelitian ini mampu memberikan kebermanfaatan serta kontribusi yang baik dalam pengetahuan Studi Manajemen Bisnis Telekomunikasi Informatika, khususnya di Industri teh di Indonesia.

### **1.5.2 Manfaat Praktis**

1. Bagi Penulis, penelitian ini diharapkan dapat memperluas pengetahuan dan pemahaman mengenai strategi manajemen bisnis sebuah perusahaan UMKM, sekaligus memenuhi salah satu persyaratan untuk meraih gelar Sarjana Manajemen.
2. Bagi SBS, diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat untuk merancang strategi bisnis dalam membangun daya saing yang lebih baik kedepannya melalui analisis SWOT. Melalui penelitian ini, rekomendasi dari penelitian ini agar dapat dijadikan bahan evaluasi untuk berinovasi dalam menyusun strategi untuk kedepannya.
3. Bagi peneliti lain, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dengan menyediakan informasi dan wawasan yang dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya, khususnya yang berkaitan dengan manajemen bisnis dalam membangun daya saing yang kuat.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

### **a) BAB 1 PENDAHULUAN**

Bagian ini mencakup latar belakang masalah, yang menjelaskan konteks dan relevansi topik, serta rumusan masalah untuk menentukan fokus penelitian. Tujuan penelitian menentukan apa yang ingin dicapai, sementara manfaat penelitian menyoroti kontribusi, akademik dan praktis.

### **b) BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bagian ini mencakup teori-teori yang relevan serta kajian literatur yang mendukung penelitian. Pada bab ini menjelaskan tentang teori strategi, formulasi strategi dan yang digunakan seperti, Porter's Five Forces, analisis PESTEL, matriks IE, matriks EFE dan IFE, analisis SWOT, matriks SWOT.

### **c) BAB III METEDOLOGI PENELITIAN**

Bagian ini mencakup penjelasan terkait pendekatan, metode, dan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data yang dapat menjawab atau menjelaskan masalah penelitian.

d) BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bagian ini mencakup hasil dari penelitian yang dilakukan oleh penulis terhadap objek beserta isi pembahasan yang terdiri dari analisis responden terhadap variabel, analisis statistik, dan analisis pengaruh variabel.

e) BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini mencakup bagian dari penelitian yang berisi kesimpulan dari hasil pembahasan penelitian dan saran yang diberikan penulis yang diharapkan akan bermanfaat baik bagi objek penelitian dan pihak-pihak lain yang berkepentingan