

ABSTRAK

Industri konstruksi berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, dengan nilai PDB mencapai Rp3.112,9 triliun pada triwulan I 2024. Di DKI Jakarta, meski jumlah perusahaan konstruksi menurun dari 14.500 (2021) menjadi 13.800 (2024), tingkat pembangunan tetap tinggi dan persaingan semakin ketat. PT XYZ menghadapi tantangan internal dan eksternal yang memerlukan formulasi strategi untuk meningkatkan kinerja.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan wawancara mendalam dan studi dokumentasi, mengikuti kerangka Fred R. David: *Input* (IFE, EFE, CPM), *Matching* (IE, SWOT), dan *Decision* (QSPM). Hasil analisis mengidentifikasi kekuatan utama berupa hubungan baik dengan klien, kepemimpinan adaptif, kemitraan pemasok, dan fleksibilitas proyek. Kelemahan meliputi ketergantungan pasar Jakarta–Karawang, keterbatasan modal, dan sistem informasi belum terintegrasi. Peluang mencakup pertumbuhan pasar konstruksi, dukungan regulasi, digitalisasi proyek, dan tren konstruksi berkelanjutan. Ancaman meliputi fluktuasi harga material, ketidakpastian ekonomi global, regulasi ketat, dan masuknya pesaing baru. Klasifikasi ini didasarkan pada kontribusi atau risiko faktor terhadap daya saing perusahaan.

SWOT menghasilkan tujuh alternatif strategi, diprioritaskan melalui QSPM menjadi enam strategi utama: kerja sama BUMN, layanan berbasis teknologi, diversifikasi wilayah, penguatan loyalitas klien, diversifikasi pemasok, dan efisiensi biaya melalui digitalisasi. Strategi ini selaras dengan kondisi perusahaan, memperkuat validitas analisis, dan memberi kontribusi praktis bagi pengembangan manajemen strategi sektor konstruksi EPC di Indonesia.

Kata Kunci: Formulasi Strategi, Peningkatan Performansi, Industri Konstruksi, SWOT, QSPM