

PENINGKATAN DAYA SAING REBANA
“SURYA AGUNG PERCUSSION”: ANALISIS SWOT
Rizky Amalya Noer Elfrida¹, Vembri Aulia Rahmi²
Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik, Gresik

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi daya saing Rebana Surya Agung Percussion serta mengusulkan strategi pengembangan yang tepat. Metode analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh Rebana Surya Agung Percussion. Data yang diperoleh dari penelitian ini dianalisis menggunakan matriks SWOT untuk menentukan posisi strategis perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal Rebana Surya Agung Percussion memiliki nilai matriks sebesar 2,38, sedangkan faktor eksternal memiliki nilai matriks sebesar 2,43. Berdasarkan matriks grand strategi, Rebana Surya Agung Percussion ditempatkan pada kuadran II, yang menunjukkan adanya peluang untuk mengembangkan strategi diversifikasi.

Strategi yang diusulkan meliputi integrasi horizontal untuk memperluas lini produk dan jaringan distribusi ke wilayah-wilayah potensial lainnya. Selain itu, strategi diversifikasi konsentris juga direkomendasikan untuk menciptakan produk tambahan yang masih terkait erat dengan seni rebana. Dengan mengimplementasikan strategi ini, Rebana Surya Agung Percussion diharapkan dapat meningkatkan daya saingnya di pasar dan memperluas pangsa pasar

Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi, Daya Saing, Rebana.

Abstract

This research aims to analyze the internal and external factors that influence the competitiveness of Rebana Surya Agung Percussion and propose appropriate development strategies. The SWOT analysis method is used to identify the strengths, weaknesses, opportunities and threats faced by Rebana Surya Agung Percussion. The data obtained from this research was analyzed using the SWOT matrix to determine the company's strategic position.

The research results show that the internal factors of Rebana Surya Agung Percussion have a matrix value of 2.38, while the external factors have a matrix value of 2.43. Based on the grand strategy matrix, Rebana Surya Agung Percussion is placed in quadrant II, which indicates that there is an opportunity to develop a diversification strategy.

The proposed strategy includes horizontal integration to expand product lines and distribution networks to other potential regions. In addition, a concentric diversification strategy is also recommended to create additional products that are still closely related to tambourine art. By implementing this strategy, Rebana Surya Agung Percussion is expected to increase its competitiveness in the market and expand market share

Keywords: SWOT Analysis, Strategy, Competitiveness, Tambourine..

Pendahuluan

Pada era digitalisasi industri 4.0, peran Usaha Mikro Kecil (UMK) sangat penting, tidak hanya dalam lingkup lokal, tapi juga secara global (Hidayat & Andarini, 2020). Data dari Kementerian Keuangan menunjukkan bahwa Indonesia memiliki lebih dari 64 juta pelaku UMK pada tahun 2020, menyumbang sekitar 97% dari total tenaga kerja di negara ini. Di tingkat provinsi, Kabupaten Gresik, Jawa Timur, memiliki 223.815 pelaku UMK. UMK memiliki peran krusial dalam ekonomi, termasuk dalam penciptaan lapangan kerja, peningkatan kesejahteraan, dan mengurangi kesenjangan pendapatan. Regulasi seperti PP No. 7/2021 dan PP No. 8/2021, serta UU Cipta Kerja, mendukung pendirian perusahaan UMK, mendorong pertumbuhan ekonomi inklusif.

Pada konteks UMK, usaha yang terkait dengan rebana, alat musik tradisional Jawa, memegang peranan istimewa dalam melestarikan warisan budaya di Desa Bungah, Gresik, sambil bersaing di pasar global yang semakin ketat (Maulidah & Angge, 2022). Rebana "Surya Agung Percussion," sebuah usaha turun-temurun sejak tahun 2000, memiliki peran signifikan dalam kehidupan masyarakat sekitar. Keunggulan Surya Agung Percussion terletak pada bahan baku dan keterlibatan masyarakat lokal dalam produksi. Kayu berkualitas dari Jepara memberikan rebana keunggulan dalam daya tahan dan kualitas suara yang superior. Keterlibatan 15 karyawan dalam proses produksi menegaskan kolaborasi sosial dan ekonomi di Desa Bungah.

Surya Agung Percussion, dengan memproduksi 40 rebana setiap hari, menampilkan tingkat produktivitas yang tinggi serta kemampuan untuk memenuhi permintaan pasar lokal dan regional. Melalui fokus pada kualitas, inovasi, dan pemahaman pasar, perusahaan ini berhasil tidak hanya sebagai produsen rebana, tetapi juga sebagai kontributor dalam mengembangkan perekonomian lokal serta melestarikan budaya. Namun, untuk terus bersaing, Surya Agung Percussion memahami pentingnya analisis SWOT.

Analisis SWOT, yang dikembangkan oleh Albert Humphrey pada tahun 1960-1970, merupakan sebuah metode evaluasi yang menggunakan akronim untuk mengidentifikasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) (Wulandari, 2020). Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats) merupakan suatu teknik analisis yang digunakan untuk mengenali faktor-faktor internal dan eksternal yang memiliki peran dalam menentukan kekuatan dan kelemahan internal suatu organisasi, sementara juga mengidentifikasi peluang dan ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal (Haninda et

al., 2022). Melalui teknik ini, Surya Agung Percussion mengidentifikasi kekuatan internal (reputasi kuat dan keterlibatan komunitas), kelemahan (kendala dalam rantai pasokan), peluang (potensi pasar ekspor), dan ancaman (perubahan regulasi atau persaingan ketat) yang memengaruhi bisnis.

Penelitian berjudul "Peningkatan Daya Saing Rebana 'Surya Agung Percussion': Analisis SWOT" bertujuan untuk menyelidiki analisis SWOT pada usaha rebana dan strategi bisnis dalam menghadapi persaingan. Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat ilmiah dan praktis untuk meningkatkan daya saing Surya Agung Percussion, serta mengisi kesenjangan penelitian sebelumnya yang belum memfokuskan analisis SWOT pada bisnis rebana.

Sebagian besar penelitian sebelumnya yang dijadikan referensi dalam penelitian ini mengadopsi pendekatan penelitian kualitatif, meskipun beberapa di antaranya menggunakan metode kuantitatif seperti yang dilakukan oleh (Mashuri & Nurjannah, 2020). Terdapat juga perbedaan dalam pendekatan analisis, contohnya, penelitian yang dilakukan oleh (Permata et al., 2020) menerapkan teknik analisis SWOT dan BCG.

Perbedaan lain yang ditemukan dalam berbagai penelitian sebelumnya adalah variasi dalam subjek penelitian, mulai dari toko grosir (Rahmawati & Sutantri, 2019), UMKM ((Basuki & R.T, 2023), (Andriyanto, 2018), (Sianturi, 2020), hingga batik (Arda, 2019). Keragaman dalam subjek penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan strategis memiliki kebutuhan yang signifikan dalam mengelola bisnis atau organisasi.

Surya Agung Percussion berfokus pada faktor internal dan eksternal yang memengaruhi posisi rebana dalam pasar musik, penelitian ini memberikan landasan strategis bagi pertumbuhan bisnis rebana "Surya Agung Percussion" di Kota Gresik. Potensi, kelemahan, peluang, dan ancaman yang diidentifikasi dalam penelitian ini akan menjadi dasar penting bagi kemajuan bisnis. Strategi bisnis merujuk pada kebijakan serta sikap yang diadopsi oleh unit bisnis atau perusahaan dalam hubungannya dengan pesaing, pelanggan, dan pemasok guna mencapai keunggulan kompetitif (Atmaja & Kristanto, 2020).

Metode

Penelitian ini menerapkan pendekatan metodologi kualitatif-fenomenologi, yang melibatkan pengumpulan dan analisis data dengan cermat untuk menyimpulkan berdasarkan fakta-fakta yang diamati. Metode penelitian kualitatif, sesuai dengan penjelasan Nadirah, S. P., Pramana, A. D. R., & Zari, N. (2022), didasarkan pada filosofi postpositivisme dan digunakan untuk menyelidiki kondisi objek yang alami, berbeda dengan metode eksperimen.

Penelitian ini memanfaatkan peneliti sebagai instrumen kunci, dan pengumpulan data melibatkan triangulasi berbagai metode, termasuk interaksi wawancara dengan responden dan dokumentasi. Pendekatan analisis data dalam penelitian kualitatif bersifat induktif, dengan penekanan pada makna daripada generalisasi.

Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT, di mana peneliti mencari 35 responden, 15 karyawan dan 1 pemilik untuk wawancara langsung. Lokasi penelitian dilakukan di "Surya Agung Percussion," sebuah pengrajin rebana di Desa Bungah, Kecamatan Bungah. Teknik pengumpulan data melibatkan observasi dan wawancara, yang kemudian dianalisis menggunakan pendekatan analisis kualitatif dan SWOT. Penelitian ini memberikan pemahaman mendalam tentang kondisi objek penelitian dan potensi strategi pengembangan.

Tabel 1 Model Matriks Analisis SWOT

IFAS		
EFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Peluang (O)	Strategi SO Strategi yang mencerminkan kekuatan dan memanfaatkan peluang.	Strategi WO Strategi yang mencerminkan kelemahan dan memanfaatkan peluang.
Ancaman (T)	Strategi ST Strategi yang memanfaatkan kekuatan dan mengatasi ancaman.	Strategi WT Strategi yang memanfaatkan kelemahan dan mengatasi ancaman.

Sumber : Rangkuti, 2006:31

Hasil dan Pembahasan

Analisis SWOT adalah teknik penting yang mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi suatu organisasi (Haninda et al., 2022). Dalam kasus bisnis Rebana Surya Agung Percussion, evaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman telah dilakukan untuk menyusun strategi. Kualitas bahan baku dari Jepara memberikan keunggulan pada rebana, menciptakan produk yang tahan lama dan indah. Inovasi desain menjadi daya tarik tambahan, memperluas pasar dengan menarik minat berbagai preferensi konsumen. Keduanya membantu mempertahankan minat pelanggan dan posisi yang kuat dalam industri rebana.

Tabel 2 Faktor Internal Kekuatan/Strength

	Kekuatan/Strength
S1	Kualitas Rebana
S2	Inovasi Produk

Sumber : Wawancara, Rebana Kecamatan Bungah, Kabupaten Gresik (20 November 2023).

Dalam Tabel 2, kekuatan internal industri rebana meliputi kualitas bahan baku (S1) dan inovasi produk (S2). Sebaliknya, kelemahan internalnya meliputi keterlambatan pasokan bahan baku yang mengganggu produksi serta keterbatasan bahan baku, khususnya kayu, yang memperlambat proses produksi rebana. Dampak dari kelemahan tersebut meliputi keterlambatan pengiriman kepada konsumen dan risiko menipisnya stok bahan baku, yang dapat mengganggu reputasi perusahaan dan ketersediaan produk.

Tabel 3 Faktor Internal Kelemahan/Weakness

	Kelemahan/Weakness
W1	Pengiriman
W2	Stok Bahan Baku

Sumber : Wawancara, Rebana Kecamatan Bungah, Kabupaten Gresik (20 November 2023).

Dalam Tabel 3, faktor internal kelemahan disajikan sebagai W1, yaitu keterlambatan pasokan bahan baku, dan W2 adalah fluktuasi pada rebana.

Sementara itu, faktor eksternal dalam bisnis rebana di Desa Bungah, Kabupaten Gresik, terdiri dari peluang (Opportunity) dan ancaman (Threat). Peluang rebana mencakup ekspansi pasar dan kemajuan teknologi dalam proses produksi serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran. Dampak dari peluang ini termasuk ekspansi pasar yang lebih luas dan pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi dan mencapai pasar yang lebih besar.

Tabel 4 menyajikan faktor eksternal yang menjadi kekuatan pada usaha rebana di Desa Bungah, Kabupaten Gresik.

Tabel 4.4 Faktor Eksternal Peluang/Opportunity

	Peluang/Opportunity
O1	Ekspansi Pasar
O2	Perkembangan Teknologi

Sumber : Wawancara, Rebana Kecamatan Bungah, Kabupaten Gresik (20 November 2023).

Tabel 4 dalam konteks usaha rebana di Desa Bungah menampilkan faktor eksternal, seperti peluang untuk ekspansi pasar dan kemajuan teknologi.

Sementara itu, ancaman (Threat) dalam konteks ini mencakup fluktuasi harga bahan baku yang tidak stabil dan persaingan sengit di antara lebih dari 20 pengrajin rebana di Desa Bungah. Dampak dari ancaman tersebut termasuk ketidakstabilan harga rebana akibat fluktuasi bahan baku dan persaingan yang ketat, yang mempengaruhi harga, kualitas, dan keuntungan perusahaan.

Tabel 5 memuat faktor eksternal ancaman/threat pada Usaha Rebana di Desa Bungah, Kabupaten Gresik.

Tabel 5 Faktor Eksternal Ancaman/Threat

	Ancaman/Threat
T1	Fluktuasi Rebana
T2	Persaingan Yang Kuat

Sumber : Wawancara, Rebana Kecamatan Bungah, Kabupaten Gresik (20 November 2023).

Dalam Tabel 5, keterbatasan bahan baku dan persaingan ketat diidentifikasi sebagai peluang (opportunity).

Proses selanjutnya melibatkan penggunaan pesan suara melalui WhatsApp untuk menentukan bobot faktor internal dan eksternal dalam meningkatkan daya saing Rebana Surya Agung Percussion di Desa Bungah, Kabupaten Gresik. Setiap konsumen Rebana memberikan bobot nilai 1-3 melalui platform komunikasi seperti WhatsApp, voice note, atau Shopee, yang kemudian dihitung dan dicatat berdasarkan daerah masing-masing (Aulia, 2023).

Hasil dari wawancara langsung yang menentukan bobot internal dan eksternal pada usaha rebana melibatkan 51 orang (1 pemilik, 15 karyawan, dan 35 konsumen rebana). Hasil analisis ini akan membantu dalam merumuskan strategi yang tepat untuk langkah-langkah berikutnya.

Tabel 6 Wawancara Langsung Pembobotan

	Provinsi	Kekuatan/Strength	Jumlah Bobot Wawancara
S1	Jatim	Kualitas Rebana	41
	Jateng		22
	Jabar		8
	Sumatera		14
	Banten		2
	Kalimantan		6
	Karyawan		32

	Pemilik		3
Total			128
S2	Jatim	Inovasi Produk	48
	Jateng		20
	Jabar		7
	Sumatera		10
	Banten		3
	Kalimantan		6
	Karyawan		31
	Pemilik		2
Total			127
Kelemahan/Weakness			
W1	Jatim	Keterlambatan Bahan Baku	37
	Jateng		19
	Jabar		6
	Sumatera		10
	Banten		3
	Kalimantan		5
	Karyawan		47
	Pemilik		2
Total			129
W2	Jatim	Keterbatasan Bahan Baku	36
	Jateng		16
	Jabar		7
	Sumatera		12
	Banten		3
	Kalimantan		5
	Karyawan		29
	Pemilik		3
Total			110
Peluaang/Opportunity			Jumlah
01	Jatim	Ekspansi Pasar	36
	Jateng		20
	Jabar		9
	Sumatera		15
	Banten		3
	Kalimantan		6
	Karyawan		28
	Pesaing		3
Total			120
02	Jatim	Perkembangan Teknologi	43
	Jateng		20
	Jabar		9
	Sumatera		13
	Banten		3
	Kalimantan		4
	Karyawan		30
	Pesaing		2
Total			124
Ancaman/Threat			
T1	Jatim	Fluktuasi Reban	42
	Jateng		21

	Jabar		9
	Sumatera		11
	Banten		3
	Kalimantan		5
	Karyawan		32
	Pesaing		3
Total			126
T2	Jatim	Persaingan Yang Kuat	39
	Jateng		21
	Jabar		8
	Sumatera		12
	Banten		3
	Kalimantan		5
	Karyawan		35
	Pesaing		3
Total			126

Sumber: Wawancara, pengrajin rebana di Desa Bungah (20 November 2023).

Langkah akhir dalam proses pengumpulan data adalah memberikan penilaian skor terhadap faktor internal dan eksternal dari usaha rebana di Desa Bungah, Kabupaten Gresik. Hasil dari penilaian skor ini terdapat pada Tabel 4.6, di mana bobot yang paling mendominasi diberikan nilai tertinggi hingga terendah (dari 3 hingga 1) setelah distandarisasi.

Tabel 7 Matriks IFAS

No	Faktor Internal				
	Kekuatan	Jumlah	Bobot	Rating	Skor
1	Kualitas Rebana	128	0,26	3	0,65
2	Inovasi Produk	127	0,26	2	0,6474
1	Kelemahan/Weakness Keterlambatan Bahan Baku	129	0,26	2	0,611
2	Keterbatasan Bahan Baku	110	0,22	2	0,473
Total Keseluruhan		494	1,00	9	2,38

Sumber: Wawancara Langsung, pengrajin rebana di Desa Bungah (20 November 2023).

Tabel 8 Matriks EFAS

No	Faktor Eksternal				
	Kekuatan	Jumlah	Bobot	Rating	Skor
1	Ekspansi Pasar	120	0,242	2	0,569
2	Perkembangan Teknologi	124	0,25	2	0,607
1	Ancaman/Threat Fluktuasi Rebana	126	0,254	2	0,627
2	Persaingan Yang Kuat	126	0,254	2	0,627
Total Keseluruhan		496	1,00	8	2,43

Sumber: Wawancara Langsung, pengrajin rebana di Desa Bungah (20 November 2023).

Tabel 9 Analisis SWOT

Faktor Internal	Strenght (S) (1,29)	Weakness (W) (1,08)
Faktor Eksternal		
Opportunity (O) (1,17)	Strategi SO $1,29 + 1,17 = 2,46$	Strategi WO $1,08 + 1,17 = 2,25$
Threats (T) (1,25)	Strategi TS $1,29 + 1,25 = 2,54$	Strategi WT $1,08 + 1,25 = 2,33$

Sumber: Data diolah Peneliti (2023)

Dalam tabel tersebut, terlihat hasil dari kombinasi strategi SWOT sebagai berikut:

1. SO (2,46) yang memanfaatkan kekuatan untuk mengeksploitasi peluang,
2. WO (2,25) yang bertujuan meminimalisir kelemahan untuk memanfaatkan peluang,
3. ST (2,54) yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, dan
4. WT (2,33) yang berusaha meminimalisir kelemahan untuk menghindari ancaman.

Berdasarkan perhitungan kombinasi analisis SWOT, strategi yang paling dominan untuk meraih keunggulan kompetitif dan mengembangkan bisnis adalah strategi ST, dengan total nilai sebesar 2,54.

Matriks SWOT adalah suatu alat formulasi pengambilan keputusan yang bertujuan untuk menetapkan strategi berdasarkan pada maksimalisasi kekuatan dan peluang, sambil secara simultan mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman yang mungkin dihadapi oleh perusahaan (Setyorini et al., 2016).

Tabel 10 Matriks SWOT

IFAS	Strength	Weakness
	S1= Kualitas Rebana S2= Inovasi Produk	W1= Pengiriman W2= Stok Bahan Baku
EFAS		
Opportunity	Strategi SO	Strategi WO
O1= Ekspansi Pasar O2= Perkembangan Teknologi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki Kualitas Rebana yang Tinggi dengan Pangsa Pasar yang lebih luas lagi. 2. Memanfaatkan inovasi produk dengan perkembangan teknologi yang semakin maju. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengiriman akan mempengaruhi ekspansi pasar jika pangsa pasar meminta rebana yang banyak. 2. Stok Bahan baku rebana dapat pemicu untuk meningkatkan teknologi dalam produksi rebana.
Threat	Strategi ST	Strategi WT
T1= Fluktuasi Harga T2= Persaingan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan kualitas rebana dapat mempengaruhi fluktuasi rebana jika harga salah satu bahan baku naik ataupun turun. 2. Pengrajin rebana saat ini harus pandai-pandai berinovasi dalam produknya karena persaingan sekarang semakin sengit. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengiriman perlu menyesuaikan diri dengan fluktuasi harga. 2. Stok bahan baku dalam suatu industry bisa menjadi faktor penting dalam dinamika persaingan.

Sumber: Faktor Internal dan Eksternal Usaha Rebana di Desa Bungah, 2023.

Hasil Matriks SWOT dan analisis tabel SWOT, terlihat bahwa bisnis Surya Agung Percussion berada pada posisi di mana penggunaan strategi alternatif ST direkomendasikan. Strategi ini menggabungkan pemanfaatan kekuatan perusahaan untuk mengatasi ancaman yang ada, memanfaatkan semua potensi kekuatan untuk menghindari ancaman yang timbul. Berikut beberapa strategi yang dapat diadopsi oleh Surya Agung Percussion:

1. Peningkatan kualitas rebana dapat mempengaruhi fluktuasi rebana jika harga salah satu bahan baku naik ataupun turun.
2. Pengrajin rebana saat ini harus pandai-pandai berinovasi dalam produknya karena persaingan sekarang semakin sengit.

Tabel Matriks IFE dan EFE, dapat disimpulkan bahwa perbandingan antara kekuatan dan kelemahan serta antara peluang dan ancaman adalah sebagai berikut:

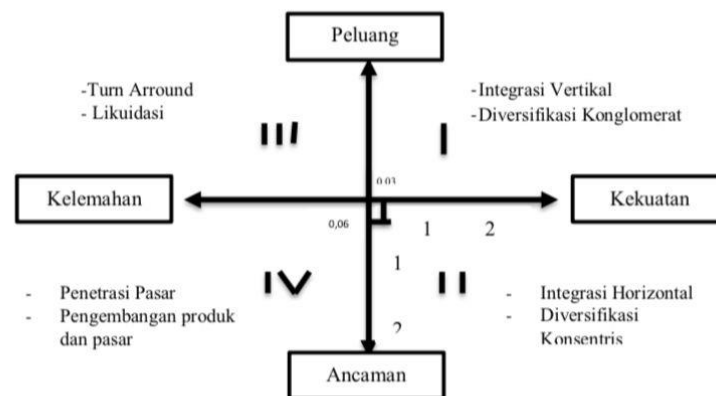
S-W: = $1,29 - 1,08 = 0,21$ (nilai positif)

O-T: = $1,17 - 1,25 = - 0,08$ (nilai negatif)

Artinya, kekuatan usaha telah dapat menutupi kelemahan yang ada. Namun, perbandingan antara peluang dan ancaman menunjukkan bahwa perusahaan sedang menghadapi ancaman.

Berdasarkan informasi tersebut, Matriks Grand Strategy disusun untuk menentukan posisi perusahaan dalam kuadran tertentu dan mencari strategi alternatif untuk Surya Agung Percussion.

Tabel 11 Matriks Grand Strategi



Sumber: David dan David (2016)

Berdasarkan Matriks 11, Surya Agung Percussion berada di kuadran II, menunjukkan kekuatan yang signifikan namun dihadapi dengan tantangan besar. Strategi yang disarankan untuk perusahaan termasuk Integrasi Horizontal dan Diversifikasi Konsentris.

1. Integrasi Horizontal: Melibatkan ekspansi lini produk dan distribusi ke wilayah-wilayah potensial lainnya secara menyeluruh dan terkonsentrasi (Lidia Olga, 2020). Perusahaan dapat menciptakan variasi baru pada produk rebana dengan desain atau material inovatif untuk menarik minat pasar yang lebih luas, memperluas jangkauan pasar ke wilayah yang belum dijangkau sebelumnya, kerjasama dengan entitas lain dalam industri terkait, seperti kerja sama dengan penyedia bahan baku.
2. Diversifikasi Konsentris: Strategi ini memungkinkan pengembangan produk baru yang masih terkait erat dengan seni rebana (Lidia Olga, 2020). Dengan menciptakan produk tambahan terkait seni bermain rebana seperti aksesoris pemain, tas khusus, atau perlengkapan pengajaran.

Keduanya merupakan strategi pertumbuhan yang dapat memanfaatkan kekuatan internal perusahaan untuk mengatasi tantangan eksternal dan menciptakan nilai tambah dalam menghadapi persaingan pasar.

Kesimpulan

Kualitas rebana dari Surya Agung Percussion unggul karena bahan bakunya berasal dari Jepara, menghasilkan balok kayu sebagai dasar pembuatan. Sedangkan, keunggulan lainnya terletak pada inovasi produk dengan variasi ukiran yang terus diperbaharui dan beragam desain yang dimiliki. Keterlambatan pasokan bahan baku seperti kulit atau kayu sering menghambat pengiriman produksi rebana, menyebabkan kelambatan dalam proses produksi akibat keterbatasan bahan baku.

Strategi bisnis yang diadopsi oleh pengrajin rebana Surya Agung Percussion dalam menghadapi persaingan adalah melalui diversifikasi strategi. Dalam konteks ini, terdapat dua strategi yang tergabung di dalamnya, yakni integrasi horizontal dan diversifikasi konsentris. Pengambilan keputusan ini bersumber dari hasil analisis SWOT yang menunjukkan nilai matriks IFAS sebesar 2,38 dan nilai matriks EFAS sebesar 2,43.

Daftar Referensi

- Andriyanto, R. (2018). BISNIS, Vol. 6 No. 2, Des 201887Penguatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui E-Commerce. *Gender and Development*, 120(1), 0–22. http://www.uib.no/sites/w3.uib.no/files/attachments/1._ahmed-affective_economies_0.pdf<http://www.laviedesidees.fr/Vers-une-anthropologie-critique.html>http://www.cairn.info.lama.univ-amu.fr/resume.php?ID_ARTICLE=CEA_202_0563%5Cn<http://www.cairn.info.lama>
- Arda, M. (2019). Meningkatkan Keunggulan Bersaing Melalui Analisis SWOT. *PERWIRA - Jurnal Pendidikan Kewirausahaan Indonesia*, 2(1), 61–69. <https://doi.org/10.21632/perwira.2.1.61-69>
- Atmaja, B. T., & Kristanto, B. A. (2020). Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Akuntansi Profesi*, 11(02), 273–280.
- Aulia, J. (2023). *Perancangan Model Bisnis UMKM Warung Kopi Nikung Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas dan Analisis SWOT Design of Business Model MSME Warung Kopi Nikung Using Business Model Canvas and SWOT Analysis Approach*. 10(3), 2538–2550.
- Basuki, T. I., & R.T, D. R. D. (2023). Kajian Analisis Strategi Peningkatan Daya Saing Umkm. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(3), 5596–5600. <https://doi.org/10.31004/cdj.v4i3.17118>
- Haninda, R. N., Indriyani, N. D., & ... (2022). Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Kedai Warung Kopi 777 Surabaya. *Yos Soedarso Economic ...*, 4(1), 1–11. <https://ejournal.uniyos.ac.id/index.php/ysej-server/article/view/261><https://ejournal.uniyos.ac.id/index.php/ysej-server/article/download/261/244>
- Hidayat, R., & Andarini, S. (2020). Strategi Pemberdayaan Umkm Di Pedesaan Berbasis Kearifan Lokal Di Era Industri 4.0 Menuju Era Society 5.0. *Jurnal Bisnis Indonesia*, 93–109.
- Lidia Olga, F. A. (2020). Analisis Metode Swot Untuk Meningkatkan Kepuasan Konsumen Untuk Memenangkan Persaingan. *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya*, 1, 175–185.
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97–112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>
- Maulidah, A. L., & Angge, I. C. (2022). Pengembangan Desain Motif Ukir Rebana Di Desa Bungah Dengan Sumber Ide Ikon Kabupaten Gresik. *Jurnal Seni Rupa*, 10(4), 109–119. <http://e/journal.unesa.ac.id/index.php/va>
- Permata, E. G., Rizki, M., Papilo, P., Silvia, S., & Zain, A. M. (2020). Analisa Strategi Pemasaran Dengan Metode BCG (Boston Consulting Group) dan Swot. *Jurnal Sains, Teknologi Dan Industri*, 17(2), 92. <https://doi.org/10.24014/sitekin.v17i2.12329>
- Rahmawati, S., & Sutantri. (2019). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah*, 1(2), 90–117.

- Setyorini, H., Effendi, ud, & Santoso, I. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang) Marketing Strategy Analysis Using SWOT Matrix and QSPM (Case Study: WS Restaurant Soekarno Hatta Malang). *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53.
- Sianturi, R. D. (2020). Manajemen Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Pada UMKM Guna Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 1(1), 45–50. <https://doi.org/10.47065/jbe.v1i1.118>
- Wulandari, D. (2020). *Analisis Swot Pada Produk Ib Multiguna Bank Jateng Syariah Kcps Semarang Barat*. 13.