
Sari Belimbing Business Development Strategy Planning with SWOT Method and Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP)

(Case Study of CV Angkasa Jaya Blitar City)

Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Sari Belimbing dengan Metode SWOT dan Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP)

(Studi Kasus CV Angkasa Jaya Kota Blitar)

Miftakhurrizal Kurniawan¹, Imam Santoso², Harry Mangatur Silaban³

^{1,2,3} Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian, Universitas Brawijaya

E-mail Adress: miftakhurrizal@ub.ac.id

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the internal and external factors that influence development and provide proposals for competitive strategies which are the priority of developing CV Angkasa Jaya. This study uses Strength, Waekness, Opportunity and Threat (SWOT) methods to identify internal and external factors of the company as well as alternative strategic planning and Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) for determining strategic priorities. The results showed that internal and external factors that affected were products, marketing, production processes, the existence of government support, fruit beverage trends, market potential, technology, competition, shifting market tastes, economy and substitute products. Alternative strategies that become priority development strategies that can be applied by CV Angkasa Jaya are to increase the use of production technology and the internet, improve and maintain product quality in order to be able to compete with other products, develop business potential by making product innovations, carry out continuous production processes, improve and maintain market share, increase production capacity and the last priority is to increase promotion.

Keywords: FAHP, strategic planning, SWOT

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan dan memberikan usulan strategi kompetitif yang menjadi prioritas pengembangan CV Angkasa Jaya. Penelitian ini menggunakan metode Strength, Waekness, Opportunity dan Threat (SWOT) untuk mengidentifikasi faktor internal-eksternal perusahaan serta perencanaan alternatif strategi dan Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) untuk penentuan prioritas strategi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh yaitu produk, pemasaran, proses produksi, adanya dukungan pemerintah, tren minuman buah, potensi pasar, teknologi, persaingan, pergeseran selera pasar, ekonomi dan produk substitusi. Alternatif strategi yang menjadi prioritas strategi pengembangan yang dapat diterapkan CV Angkasa Jaya adalah meningkatkan penggunaan teknologi produksi dan internet, meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk agar mampu bersaing dengan produk lain, mengembangkan potensi usaha dengan membuat inovasi produk, melakukan proses produksi secara kontinyu, meningkatkan dan mempertahankan pangsa pasar, meningkatkan kapasitas produksi dan prioritas terakhir yaitu meningkatkan promosi.

Kata kunci : FAHP, perencanaan strategi, SWOT

PENDAHULUAN

Belimbing merupakan tanaman buah berupa pohon yang dapat ditemui di wilayah dengan iklim tropis seperti Indonesia. Buah belimbing memiliki dua jenis yaitu belimbing wuluh (*Averrhoa blimbi L.*) dan belimbing dengan jenis yang manis (*Averrhoa carambola L.*). Buah belimbing merupakan salah satu komoditas yang menjadi unggulan kota Blitar^[1]. Kelurahan Karangsari yang berlokasi di Kecamatan Sukorejo, Kota Blitar merupakan

Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Sari Belimbing dengan Metode SWOT dan Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) (Studi Kasus CV Angkasa Jaya Kota Blitar) / Miftahurrizal Kurniawan, Imam Santoso, Harry Mangatur Silaban

Peer reviewed under responsibili of Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

© 2019 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. All Right reserved. This is an open access article under the CC BY licence (<http://creativecommons.org/licences/by/4.0/>)

daerah yang banyak menghasilkan dan memproduksi buah belimbing dengan jenis belimbing manis. Buah belimbing yang berasal dari kota Blitar sering dikenal masyarakat dengan sebutan Belimbing Karangsari.

Buah belimbing dapat diolah menjadi berbagai produk salah satunya yaitu sari belimbing. Pengolahan buah belimbing manis menjadi sari dapat meningkatkan nilai tambah dan ekonomis sehingga belimbing yang tadinya tidak laku dipasaran tidak dibuang dan dapat dimanfaatkan guna memperpanjang umur simpan dimana karakteristik buah belimbing yang memiliki umur simpan yang pendek yaitu sekitar 6-8 hari pada suhu ruang. Salah satu industri kecil yang memanfaatkan buah belimbing manis menjadi sari belimbing yaitu CV Angkasa Jaya.

Pada saat ini, CV Angkasa Jaya masih dihadapkan pada berbagai permasalahan. Beberapa masalah yang dihadapi diantaranya peralatan produksi yang masih sederhana, pemasaran produk yang masih belum luas serta adanya persaingan dengan badan usaha lain yang memproduksi produk sejenis. Pelaku bisnis harus mampu untuk menyusun strategi untuk menghadapi persaingan. Semakin baik dan tepat strategi yang diterapkan maka semakin kuat pula perusahaan dalam menghadapi persaingan. Dalam hal ini perlu dilakukan analisis untuk mengetahui kondisi perusahaan. Oleh karena itu dalam penelitian ini akan dilakukan perencanaan strategi pengembangan usaha sari belimbing di CV Angkasa Jaya. Penetapan perencanaan strategi pengembangan usaha akan dapat menentukan kesuksesan kegiatan bisnis perusahaan. Strategi tersebut diharapkan dapat mengoptimalkan kemampuan pemilik perusahaan dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya sehingga mampu mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan.

METODE

Penelitian ini dilakukan di CV Angkasa Jaya yang berlokasi di Jalan Rambutan No 86 Kelurahan Karangsari, Kecamatan Sukorejo, Kota Blitar yang merupakan sentra pengolahan buah belimbing manis. Penentuan responden dilakukan dengan menggunakan *purposive sampling* dengan pertimbangan responden tersebut paham mengenai strategi pengembangan perusahaan. Responden yang digunakan pada penelitian ini yaitu responden ahli yang berjumlah 3 orang meliputi Pemilik, Dinas Koperasi Kota Blitar dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Blitar. Responden ahli digunakan untuk memberikan penilaian terhadap faktor internal dan eksternal serta menilai alternatif strategi yang menjadi prioritas perusahaan. Penelitian ini menggunakan dua jenis data yaitu primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data primer yang dilakukan pada penelitian ini yaitu dengan penyebaran kuesioner dan wawancara. Data sekunder diperoleh dari studi pustaka seperti jurnal, internet dan buku.

Sedangkan metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu Analisis SWOT yang merupakan kegiatan mengidentifikasi berbagai faktor yang dilakukan secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan[2][9]. Pada analisis SWOT faktor yang diidentifikasi yaitu faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman). Masing-masing faktor internal akan dibandingkan dengan faktor eksternal dengan tujuan untuk mendapatkan alternatif-alternatif strategi sehingga nantinya bisa digunakan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi perusahaan. Metode *Fuzzy AHP* merupakan metode analisis yang dikembangkan dari AHP tradisional. AHP biasa digunakan dalam menangani kriteria kualitatif dan kuantitatif pada *multi criteria decision making* (MCDM) namun *fuzzy AHP* dianggap lebih baik dalam mendeskripsikan keputusan yang samar-samar daripada AHP tradisional [3]. Inti dari *fuzzy AHP* terletak pada perbandingan berpasangan yang digambarkan dengan skala rasio yang berhubungan dengan skala *fuzzy*[4][10].

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Perusahaan

CV Angkasa Jaya adalah salah satu perusahaan yang memproduksi sari belimbing. Perusahaan didirikan oleh ibu Tri Kholipah yang berlokasi di Jalan Rambutan No. 86 Kelurahan Karangsari, Kecamatan Sukorejo, Kota Blitar, Jawa Timur. Sebelum memulai bisnis sari belimbing, pemilik hanya menjual buah belimbing mentah ke perusahaan di Kota Jakarta. Karena sifat buah belimbing yang mudah rusak dan memiliki umur simpan hanya 6-8 hari, maka pemilik berinisiatif untuk mengolah sendiri buah belimbing tersebut menjadi sari belimbing. Jumlah tenaga kerja yang dimiliki perusahaan sebanyak 10 orang. Produk sari belimbing yang diproduksi CV Angkasa Jaya sudah memiliki izin sertifikat P-IRT (113357202094). Kapasitas maksimum untuk satu kali proses produksi pada

Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Sari Belimbing dengan Metode SWOT dan Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) (Studi Kasus CV Angkasa Jaya Kota Blitar) / Miftahurrizal Kurniawan, Imam Santoso, Harry Mangatur Silaban

Peer reviewed under responsibility of Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

© 2019 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. All Right reserved. This is an open access article under the CC BY licence (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

pembuatan sari belimbing yaitu 10 kg buah belimbing bisa menghasilkan kurang lebih 30 dus. Sari belimbing yang dihasilkan dikemas dalam kemasan 120 ml dan memiliki harga jual untuk 1 dus sebesar Rp 25.000. CV Angkasa Jaya mempunyai merk dagang untuk produk olahannya yaitu "VITASARI".

Matriks IFE

Identifikasi yang dilakukan terhadap lingkungan internal baik faktor kekuatan ataupun kelemahan CV Angkasa Jaya menggunakan Matriks *Internal Factor Evaluation* dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar peranan faktor yang terdapat pada CV Angkasa Jaya. Berdasarkan hasil matriks IFE diperoleh nilai total tertimbang secara menyeluruh sebesar 2,473. Nilai ini menunjukkan bahwa posisi internal pada perusahaan lemah. Kekuatan utama yang paling berpengaruh ditandai dengan nilai tertimbang skor terbesar yaitu pembuatan sari belimbing relatif mudah dan sederhana dengan skor 0,254. Sedangkan kelemahan utama yang mempunyai pengaruh terhadap pengembangan usaha ditandai dengan nilai tertimbang terkecil yaitu kurangnya promosi dengan skor 0,068. Hasil dari perhitungan *Internal Factor Evaluation* dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Perhitungan *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Faktor-faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor (bobot x rating)
Kekuatan (Strength):			
1. Sudah memiliki P-IRT	0,061	4,0	0,246
2. Kualitas produk terjamin	0,077	2,7	0,208
3. Produk memiliki kandungan vitamin yang sehat bagi tubuh	0,072	3,3	0,239
4. Umur simpan produk lama	0,073	3,3	0,242
5. Harga jual relatif terjangkau untuk semua konsumen	0,070	3,0	0,209
6. Lokasi strategis	0,080	3,0	0,239
7. Pembuatan sari belimbing relatif mudah dan sederhana	0,069	3,7	0,254
Total			1,636
Kelemahan (Weakness):			
1. Jaringan distribusi produk yang belum luas	0,071	1,3	0,092
2. Kurangnya promosi	0,068	1,0	0,068
3. Jadwal proses produksi masih belum terjadwal	0,071	1,7	0,120
4. Kapasitas produksi masih terbatas	0,071	1,7	0,121
5. Teknologi proses produksi masih semi otomatis	0,072	2,0	0,145
6. Jumlah SDM masih sedikit	0,071	2,0	0,143
7. Keterampilan SDM masih rendah	0,074	2,0	0,148
Total			0,837
TOTAL			2,473

Matriks EFE

Identifikasi yang dilakukan terhadap lingkungan eksternal baik faktor peluang ataupun ancaman CV Angkasa Jaya menggunakan matriks *External Factor Evaluation* dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar peranan faktor yang terdapat pada CV Angkasa Jaya. Berdasarkan matriks EFE diperoleh nilai total tertimbang secara menyeluruh sebesar 2,703. Faktor eksternal yang paling berpengaruh dari segi peluang yaitu potensi pasar yang sangat besar dengan nilai 0,356, dari segi ancaman yaitu munculnya pesaing baru dengan produk yang sama dengan nilai 0,130. Nilai ini menunjukkan bahwa perusahaan berada pada posisi kuat yang dapat merespon faktor eksternal dengan baik. Hasil perhitungan matriks *External Factor Evaluation* dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Hasil Perhitungan *External Factor Evaluation* (EFE)

Faktor-faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor (bobot x rating)
Peluang (Opportunity):			
1. Adanya dukungan pemerintah	0,096	3,0	0,289
2. Tren minuman buah mulai digemari masyarakat luas	0,094	3,3	0,312
3. Potensi pasar yang sangat besar	0,096	3,7	0,356
4. Perubahan teknologi produksi	0,100	3,3	0,330

Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Sari Belimbing dengan Metode SWOT dan Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) (Studi Kasus CV Angkasa Jaya Kota Blitar) / Miftahurizal Kurniawan, Imam Santoso, Harry Mangatur Silaban

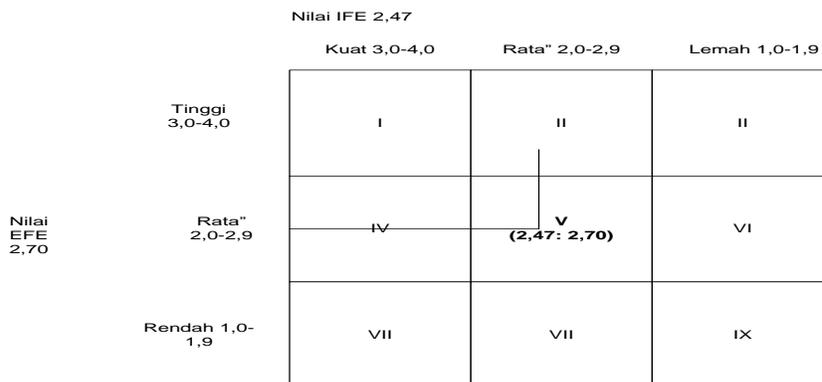
Peer reviewed under responsibility of Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

© 2019 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. All Right reserved. This is an open access article under the CC BY licence (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

5. Berkembangnya teknologi internet	0,100	3,0	0,300
6. Ketersediaan bahan baku melimpah	0,094	3,0	0,283
Total			1,870
Ancaman (Threat):			
1. Munculnya pesaing baru dengan produk yang sama	0,100	1,3	0,130
2. Karakteristik pasar yang mudah jenuh	0,100	2,3	0,230
3. Harga bahan baku yang tidak stabil	0,100	2,0	0,200
4. Adanya produk substitusi	0,119	2,3	0,273
Total			0,833
TOTAL			2,703

Matriks IE

Matriks IE berfungsi untuk mengetahui posisi perusahaan dan menentukan strategi yang sesuai berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal perusahaan. Matriks IE merupakan gambaran letak pemetaan antara skor total IFE dan EFE[5]. Skor total IFE pada matriks IE terletak pada sumbu horizontal, sedangkan skor total EFE terletak pada sumbu vertikal. Total skor matriks IFE yang diperoleh adalah 2,47 yang berada pada posisi rata-rata. Sementara total skor matriks EFE yang diperoleh adalah 2,70 dan berada pada posisi rata-rata. Berdasarkan hasil tersebut diperoleh letak posisi CV Angkasa Jaya pada sel V. Perusahaan dapat melaksanakan strategi *hold and maintain* (jaga dan pertahankan) jika berada pada sel III, V, VII. Alternatif strategi yang dapat diterapkan adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk[6]. Matriks IE dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Matriks IE

Matriks SWOT

Analisis Matriks SWOT menunjukkan berbagai alternatif strategi yang dapat dilakukan. Strategi didasarkan pada penggabungan antara faktor internal dan eksternal sesuai dengan posisi perusahaan pada sel V. Berdasarkan dari hasil matriks SWOT diperoleh tujuh alternatif strategi yang dapat diterapkan CV Angkasa Jaya sebagai berikut:

1. Strategi SO
 - a. Mengembangkan potensi usaha dengan membuat inovasi produk
 - b. Meningkatkan dan mempertahankan pangsa pasar
2. Strategi WO
 - a. Meningkatkan penggunaan teknologi produksi dan internet
 - b. Meningkatkan kapasitas produksi
3. Strategi ST
 - a. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk agar mampu bersaing dengan produk lain
4. Strategi WT

Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Sari Belimbing dengan Metode SWOT dan Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) (Studi Kasus CV Angkasa Jaya Kota Blitar) / Miftahurizal Kurniawan, Imam Santoso, Harry Mangatur Silaban

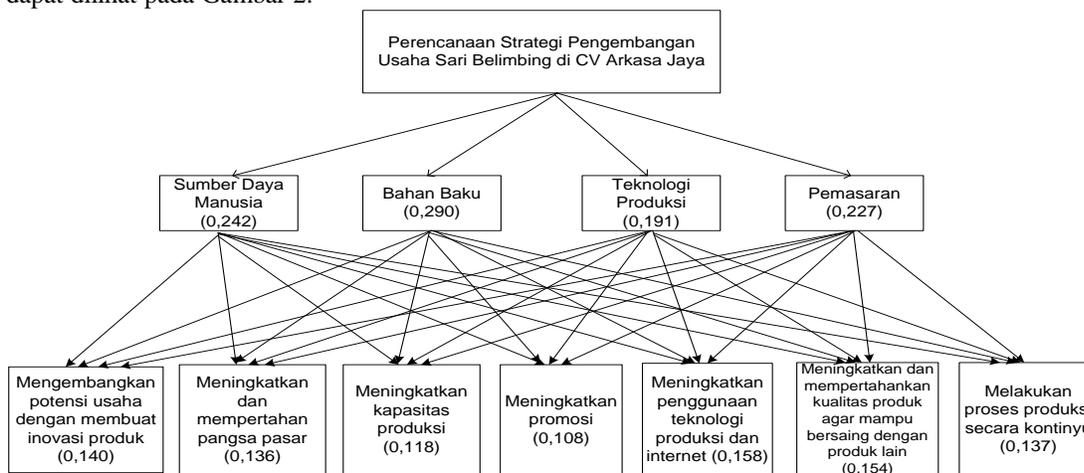
Peer reviewed under responsibility of Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

© 2019 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. All Right reserved. This is an open access article under the CC BY licence (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

- a. Melakukan proses produksi secara kontinyu
- b. Meningkatkan promosi

Analisis Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP)

Penentuan perencanaan strategi pengembangan usaha sari belimbing di CV Angkasa Jaya menggunakan metode FAHP. Struktur hirarki dalam perencanaan strategi pengembangan usaha ini menggunakan 2 level yaitu faktor dan alternatif strategi. Faktor yang mempengaruhi dalam perencanaan strategi pengembangan usaha sari belimbing yaitu Sumber Daya Manusia, Bahan Baku, Teknologi Produksi dan Pemasaran. Struktur hirarki FAHP dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Struktur Hirarki

Prioritas Faktor

Berdasarkan Berdasarkan hasil pembobotan yang dilakukan dengan metode *Fuzzy Analytical Hierarchy Process* (FAHP) bahwa faktor bahan baku merupakan faktor tertinggi yang mempunyai nilai sebesar 0,290, sumber daya manusia sebesar 0,242 pemasaran sebesar 0,227 dan teknologi produksi sebesar 0,191. Dari hasil bobot faktor yang dilakukan tersebut menunjukkan bahwa faktor bahan baku memiliki peran yang paling penting dalam mengembangkan usaha CV Angkasa Jaya. Hal tersebut karena bahan baku menjadi faktor yang sangat penting terhadap jalannya proses produksi dan ketersediaan bahan baku melimpah tentunya tidak akan mempengaruhi keterlambatan proses produksi serta dapat meningkatkan kapasitas produksi.

Prioritas Alternatif Strategi

Perencanaan strategi pengembangan usaha sari belimbing di CV Angkasa Jaya telah diperoleh 7 alternatif strategi berdasarkan matriks SWOT dan disesuaikan dengan kondisi perusahaan. Strategi yang menjadi prioritas pertama meningkatkan penggunaan teknologi produksi dan internet dengan bobot sebesar 0,158. Meningkatkan penggunaan teknologi produksi dan internet sangat tepat dipilih menjadi prioritas pertama. Dengan peningkatan teknologi produksi yang lebih modern, maka perusahaan dapat meningkatkan kapasitas produksi menjadi lebih besar dan tentunya kualitas produk yang dihasilkan lebih berkualitas serta dalam pengolahan sari belimbing dapat berjalan dengan waktu yang lebih cepat.

Prioritas strategi kedua yaitu CV Angkasa Jaya diminta untuk meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk agar mampu bersaing dengan produk lain dengan bobot sebesar 0,154. Kualitas produk memiliki pengaruh yang sangat penting terhadap kepuasan dari konsumen. Saat ini CV Angkasa Jaya sudah memiliki sertifikat P-IRT. Sertifikat izin P-IRT sangat penting peranannya dalam pangan. Artinya produk yang dihasilkan sudah layak

diedarkan dan aman untuk dikonsumsi[7]. Dalam meningkatkan agar konsumen lebih percaya terhadap sari belimbing CV Angkasa Jaya sebaiknya perusahaan memiliki sertifikat halal dari lembaga yang terpercaya.

Prioritas strategi ketiga yaitu mengembangkan potensi usaha dengan membuat inovasi produk dengan bobot sebesar 0,140. Inovasi produk tentunya menjadi salah satu hal yang penting untuk dilakukan suatu perusahaan. Hal ini dikarenakan untuk mengantisipasi kejenuhan konsumen terhadap suatu produk, karena sifat manusia pasti selalu menginginkan hal-hal baru. CV Angkasa Jaya dapat mengembangkan produknya dengan membuat inovasi baru seperti keripik belimbing dan dodol belimbing. Apabila pengembangan produk tidak mampu memenuhi selera dan keinginan konsumen, hal tersebut bisa menjadi persoalan serius bagi perusahaan karena konsumen tidak akan membelinya[8]. Prioritas strategi keempat yaitu proses produksi secara kontinyu dengan bobot sebesar 0,137. Prioritas strategi kelima meningkatkan dan mempertahankan pangsa pasar dengan bobot sebesar 0,136. Prioritas strategi keenam meningkatkan kapasitas produksi dengan bobot sebesar 0,118. Prioritas strategi ketujuh meningkatkan promosi dengan bobot sebesar 0,108.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis SWOT faktor internal yang paling berpengaruh dari segi kekuatan yaitu pembuatan sari belimbing relatif mudah dan sederhana dengan nilai 0,254, dari segi kelemahan yaitu kurangnya promosi dengan nilai 0,068. Faktor eksternal yang paling berpengaruh dari segi peluang yaitu potensi pasar yang sangat besar dengan nilai 0,356, dari segi ancaman yaitu munculnya pesaing baru dengan produk yang sama dengan nilai 0,130. Hasil perhitungan dengan *fuzzy* AHP diperoleh 7 alternatif strategi dengan urutan prioritas alternatif strategi pertama yaitu meningkatkan penggunaan teknologi produksi dan internet (ST-5) (0,158). Prioritas kedua yaitu meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk agar mampu bersaing dengan produk lain(ST-6) (0,154). Prioritas ketiga yaitu mengembangkan potensi usaha dengan membuat inovasi produk (ST-1) (0,140). Prioritas keempat yaitu melakukan proses produksi secara kontinyu (ST-7) (0,137). Prioritas kelima yaitu meningkatkan dan mempertahankan pangsa pasar (ST-2) (0,136). Prioritas keenam yaitu meningkatkan kapasitas produksi (ST-3) (0,118) dan prioritas terakhir yaitu meningkatkan promosi (ST-4) (0,108).

DAFTAR PUSTAKA

- [1] BPS kota Blitar, "Tanaman Buah Menurut Jenis Tanaman dan Kecamatan." 2016.
- [2] F. Rangkuti, "Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis." PT Gramedia, Jakarta, 2004.
- [3] A. W. Wijaksono, "Perancangan Sistem Pengukuran Kinerja Di Apotek XYZ dengan Menggunakan Metode Integrated Performance Measurement Systems (IPMS) dan Pembobotan Triangular Fuzzy AHP," in *Fakultas Teknik Universitas Sebelas Maret Surakarta*, Surakarta, 2009.
- [4] E. M and Rahmadyansyah, "Analisis Metode Fuzzy Analytic Hierarchy Process (FAHP) dalam Menentukan Posisi Jabatan," *J. Penelit. Tek. Inform.*, vol. 4, no. 1, 2004.
- [5] Z. H. . O. . Sutopo", Ed., "Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Makanan Ringan (Studi Penelitian UKM Snack Barokah Solo," *Diponegoro J. Manag.*, vol. 2, no. 3, pp. 1–13, 2013.
- [6] P. E. Siahaan, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Restoran Rice Bowl*. Institut Pertanian Bogor. Bogor, 2008.
- [7] A. H. Imtiyas, R. S. Pujiati, and P. T. Ningrum, "Analisis Nomor P-IRT Pada Label Pangan Produksi IRTP di Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember." Universitas Jember, 2016.
- [8] S. I", "Integrasi Analisis Product Life Cycle dan Metode AHP-TOPSIS dalam Perumusan Strategi Pengembangan Produk," *J. Teknol. Ind. Pertan.*, vol. 26, no. 2, pp. 227–235, 2016.
- [9] Istiqomah , dan Irsad Andriyanto, "Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis", *Ekonomi Islam*, 2018.
- [10] Indah Purnama Sari, "Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) Ekspansi Untuk Kerangka Kinerja", Universitas Sumatera Utara, 2019.

Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Sari Belimbing dengan Metode SWOT dan Fuzzy Analytical Hierarchy Process (FAHP) (Studi Kasus CV Angkasa Jaya Kota Blitar) / Miftahurrizal Kurniawan, Imam Santoso, Harry Mangatur Silaban

Peer reviewed under responsibility of Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

© 2019 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. All Right reserved. This is an open access article under the CC BY licence (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)