

RENCANA STRATEGIS KLINIK AMIRA CIKARANG BERDASARKAN ANALISA SWOT

Heni Suprapti, Dede Jajang Suyaman, Hartelina

Universitas Singaperbangsa Karawang (UNSIKA) Jawa Barat, Indonesia

Email: heni.debudi@gmail.com, jajang@fe.unsika.ac.id, hartelina@fe.unsika.ac.id

Abstrak

Penelitian ini dilakukan dengan latar belakang bahwa setiap perusahaan harus dapat membuat strategi yang tepat dan dapat membuat suatu perencanaan untuk bersaing di masa sekarang dan di masa yang datang. Klinik Amira dikelola oleh Yayasan Amira adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang jasa pelayanan kesehatan. Berdasarkan data pasien 10 bulan terakhir mengalami penurunan, walaupun mengalami kenaikan namun kenaikan ini hanya sedikit dan kemudian menurun kembali. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis kelayakan usaha agar dapat mengetahui strategi pengembangan usaha Klinik Amira. Menganalisis dan mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kelangsungan usaha, serta merumuskan prioritas strategi pengembangan pasar yang sesuai dengan kondisi lingkungan Klinik Amira. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, jenis penelitian ini adalah studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dokumentasi dan kuesioner. Teknik analisis yang digunakan yaitu teknis analisis interaktif. Kesimpulan hasil penelitian ini adalah dari analisis pembobotan rating dan skor IFAS dan EFAS diperoleh jumlah skor kekuatan (S) 1.80, faktor kelemahan (W) 0.70, faktor kesempatan (O) 1.60, dan faktor ancaman (T) yaitu 0.65. Selisih antara IFAS dan EFAS diperoleh posisi Klinik Amira pada kuadran I yaitu agresif. Strategi yang tepat yang diambil oleh pemilik klinik adalah pengembangan pasar dengan cara membuka klinik baru dan meningkatkan mutu pelayanan.

Kata Kunci: manajemen stratejik, analisa SWOT, IFAS, EFAS

Abstract

This research is done with a background, every company should be able to make a strategy that is appropriate and can be a plan for the present and future. Amira Clinic which is disa Amira foundation what else business engaged in health services. Based on user data the last 10 months decreased, although the boss but this is just fresh and then decreased again. The purpose of this research is school so that it can be a business development strategy of Amira Clinic. And wah and internal and external factors that survived the effort, as well as formulating the priority of market development strategy which by means of amira clinic. This study uses descriptive qualitative, this type of research is a case study. Data collection is done by means of drawings, observations, other names and questionnaires. Analysis techniques which use technical analysis analysis. The results of this study

from the analysis of weighting rating and score IFAS and EFAS score score (S) 1.80, factor factor factor (W) 0.70, chance factor (O) 1.60, and ball factor factor (T) is 0.65. The difference between IFAS and EFAS position obtained by Amira Clinic in quadrant I is timkanra. The right strategy is how clinic owners what is the development of the market in a way that both new clinics and improved the quality of service.

Keywords: *management strategic, SWOT analysis, IFAS, EFAS*

Pendahuluan

Salah satu bidang studi yang dipelajari secara serius di bidang akademis adalah analisis perencanaan strategis. Hal ini karena setiap saat terjadi perubahan, adanya rencana yang diharapkan oleh perusahaan. Misalnya, persaingan yang semakin ketat, peningkatan inflasi, penurunan tingkat pertumbuhan ekonomi, perubahan teknologi yang semakin canggih, dan kondisi perubahan demografis, yang mengakibatkan berubahnya selera konsumen secara cepat. Ditambah lagi oleh adanya perubahan strategi yang dilakukan perusahaan lain atau kompetitor, seperti perubahan strategi harga, strategi marketing, maupun strategi produk, dan strategi manajemennya maka perlu dipertimbangkan juga melakukan perubahan strategi bagi perubahan (Reza, Santoso, & Dewi, 2020).

Keunggulan kompetitif fasilitas pelayanan kesehatan tidak terlepas dari berbagai upaya yang dilakukan manajemennya. Salah satu upaya yang paling penting dilaksanakan adalah penerapan rencana strategis manajemen dalam berbagai aspek (Peraturan Menteri Kesehatan RI No 43 tahun 2019, 2019). Perencanaan strategis merupakan proses yang dilakukan suatu organisasi untuk menentukan strategi atau arahan, serta mengambil keputusan untuk mengalokasikan sumber dayanya melalui berbagai teknik analisis, salah satunya adalah dengan menggunakan analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity and Threat*) (Mustofa, 2018). Melakukan hal tersebut, manajemen dapat mengetahui kondisi internal perusahaan secara menyeluruh dan posisi perusahaan dalam lingkungan eksternal pada saat ini. Hal tersebut selanjutnya dijadikan dasar untuk perencanaan dan penetapan strategi yang digunakan organisasi dalam mencapai tujuan kinerja perusahaan dalam jangka panjang (Ali, 2018).

Saat ini kesehatan merupakan kebutuhan yang sangat diharapkan oleh masyarakat. Sehingga, tuntutan mendapatkan pelayanan kesehatan yang optimal oleh masyarakat sangat tinggi. Tingkat kebutuhan akan layanan kesehatan yang tinggi, merupakan potensi yang besar untuk banyak dibuka rumah sakit, baik rumah sakit pemerintah maupun swasta dan klinik-klinik kesehatan yang dapat melayani fasilitas kesehatan (Armstrong & Kotler, 2008). Rangka meningkatkan kemampuan memberikan pelayanan yang bermutu pada masyarakat, berbagai upaya dilakukan pemerintah maupun pihak swasta. Semakin menjamurnya klinik dan rumah sakit di berbagai daerah membuat rumah sakit dan klinik berada dalam persaingan yang ketat. Masyarakat sebagai pelanggan berada pada posisi yang lebih kuat dikarenakan semakin banyaknya pilihan rumah sakit maupun klinik yang dapat melayani kesehatan. Pada saat yang sama

masyarakat juga menjadi sangat kritis terhadap pelayanan kesehatan. Dalam situasi seperti ini agar tetap bisa bertahan dan terus bersaing rumah sakit ataupun klinik harus memiliki strategi dalam bersaing. Strategi perusahaan merupakan rumusan perencanaan komprehensif tentang bagaimana perusahaan akan mencapai misi dan tujuannya (Yunus, 2016).

Penerapan strategi perusahaan ini tidak terlepas dari peran ilmu manajemen strategik. Manajemen strategik adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial untuk meningkatkan kinerja perusahaan jangka panjang. Manajemen strategik merupakan suatu pola yang mengerahkan secara menyeluruh dan komprehensif pimpinan serta tim kerja dalam mencapai tujuan organisasi serta mengarahkan organisasi mengenali kegagalan-kegagalan dalam industri (Rufaidah, 2012).

Klinik Amira adalah suatu usaha yang bergerak dibidang pelayanan kesehatan berlatar di jalan Urip Sumoharjo No. 78, Karangsari, Kecamatan Cikarang Timur, Kabupaten Bekasi. Klinik merupakan fasilitas kesehatan tingkat pertama yang menyelenggarakan pelayanan medik dasar baik umum maupun khusus. Suatu pelayanan kesehatan harus memiliki kualitas pelayanan yang baik, dimana nantinya akan mempengaruhi kepuasan pasien yang nantinya akan memberikan hasil berupa peningkatan jumlah pasien. Layanan kesehatan yang diberikan Klinik Amira diantaranya melayani rawat jalan, rawat inap, poli gigi, operasi kecil, dan lain sebagainya. Tingkat kunjungan pasien dalam 12 bulan terakhir mengalami penurunan (Fandy, 2015).

Semakin banyak kunjungan pasien pada klinik, maka hal ini menandakan klinik ini memiliki pelayanan yang baik dan dapat bersaing dengan klinik lainnya. Untuk bersaing dalam pasarnya, maka Klinik Amira perlu mengembangkan strategi yang matang, terarah dan mencakup aspek internal dan eksternal klinik. Selain itu, diduga karena terdapat adanya kelemahan yang dimiliki Klinik Amira diantaranya yaitu klinik ini tidak memiliki agenda untuk mengevaluasi hasil kinerja dan pengelolaan klinik tersebut, evaluasi kinerja ini sangat penting dilakukan untuk mengetahui seberapa pesat daya saing klinik ini dibandingkan dengan kompetitornya (Nuridin & Tiarah, 2019). Evaluasi diperlukan untuk mengetahui perkembangan klinik dari waktu ke waktu dan mengetahui seberapa baik pelayanan yang sudah diberikan kepada pasien. Dengan mengetahui kelemahan tersebut melalui evaluasi yang dilakukan, maka Klinik Amira tentunya masih memiliki peluang untuk mengembangkan dan meningkatkan kinerjanya. Berdasarkan hal tersebut penulis tertarik untuk meneliti perencanaan strategi berdasarkan analisis SWOT. Oleh karena itu penulis mengambil judul “Rencana Strategis Klinik Amira Cikarang Berdasarkan Analisis SWOT”.

Penulisan ini diharapkan akan memberikan manfaat kepada beberapa pihak, antara lain bagi penulis, untuk mendapatkan pengetahuan dan pengalaman menulis dan meneliti mengenai penentuan strategi pada Klinik Amira Cikarang dengan analisis SWOT. Bagi pihak lain, dapat memberikan referensi dan pertimbangan dalam menganalisa penentuan strategi yang akan datang dengan menggunakan analisis SWOT. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis kelayakan usaha agar dapat mengetahui strategi pengembangan

usaha Klinik Amira. Menganalisis dan mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kelangsungan usaha, serta merumuskan prioritas strategi pengembangan pasar yang sesuai dengan kondisi lingkungan Klinik Amira.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut (Moleong, 2019), penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya, perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain, secara holistik, dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu jenis penelitian studi kasus. Menurut (Sugiyono, 2012) penelitian metode studi kasus adalah dimana peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terhadap program, kejadian, aktivitas terhadap satu atau lebih orang. Suatu kasus terikat oleh waktu dan aktivitas dan peneliti melakukan pengumpulan data secara mendetail dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data dan dalam waktu yang berkesinambungan. Dari pengertian tersebut, maka peneliti berusaha untuk menyelidiki secara cermat suatu peristiwa, aktivitas, proses satu atau sekelompok individu dari subjek penelitian terutama yang berhubungan dengan penentuan strategi.

Penelitian kualitatif instrumen penelitian yang utama adalah peneliti sendiri, namun setelah fokus penelitian menjadi jelas maka dikembangkan instrumen penelitian sederhana, yang dapat mempertajam serta melengkapi data hasil pengamatan dan observasi. Menurut (Sugiyono, 2017) terdapat dua instrumen penelitian yang dapat dikembangkan yaitu instrumen untuk memberi rangking performance kerja dan instrumen faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja tersebut.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan wawancara mendalam, observasi pengamatan pada lokasi penelitian, dokumentasi, dan pemberian kuesioner. Sample dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber, atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian (Sugiyono, 2015). Metode pengambilan sample yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode judgement sampling, yang merupakan salah satu bentuk purposive sampling, yaitu merupakan tipe pemilihan sample secara tidak acak yang informasinya diperoleh dengan menggunakan pertimbangan tertentu umumnya disesuaikan dengan tujuan atau masalah penelitian.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis data kualitatif, dimana dalam menganalisisnya mengikuti konsep Miles and Huberman, Miles and Huberman dalam Sugiyono (Sugiyono, 2012) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif sebagai berikut: Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung terus menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas dan datanya sampai jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*.

Hasil dan Pembahasan

Mengedepankan pelayanan serta keunggulan SDM dimulai dari bergabungnya paramedis dan karyawan yang terlatih dan berorientasi kepada kepuasan pasien, mengusung nilai-nilai etika, profesional, komunikasi, kerjasama serta integritas, maka Klinik Amir bertekad untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi masyarakat dan senantiasa melakukan upaya-upaya perbaikan yang berkelanjutan agar bisa menjadi semakin baik dan menjadi salah satu aset yang membanggakan bagi masyarakat Cikarang Timur khususnya dan Bangsa Indonesia umumnya (David & David, 2016). Dalam perkembangannya Klinik Amira telah menjalin kerjasama dengan BPJS Kesehatan sejak tanggal 01 Januari 2014 sebagai Fasilitas Kesehatan (Faskes) Tingkat I yang memberikan pelayanan medik dasar. Saat ini secara efektif telah melayani Pemegang Kartu sebagai berikut:

1. Seluruh pemegang kartu BPJS Kesehatan, termasuk kartu BPJS Mandiri
2. PNS, Pensiunan & Keluarga pemegang kartu Askes
3. Anggota TNI/Polri, baik yang masih aktif maupun yang sudah Purnawirawan
4. Anggota masyarakat sekitar yang memiliki kartu Jamkesmas dan atau kelompok Penerima Bantuan Iuran (PBI) lainnya

Alasan pemilihan objek penelitian ini karena usaha tersebut belum pernah dijadikan objek penelitian tentang analisis SWOT sebagai pertimbangan untuk menentukan strategi. Selain itu pemilihan lokasi penelitian ini sengaja dilakukan karena Klinik Amira belum pernah menetapkan strategi dengan analisis SWOT, dan sangat relevan dengan permasalahan yang diteliti, juga mudah mendapatkan data atau informasi yang dibutuhkan (Indrawan & Kaniawati, 2014).

Setelah melakukan diskusi dengan pemilik Klinik Amira khususnya tentang pembobotan dan pemeringkatan atau rating yang dilakukan pemilik maka diperoleh data seperti pada tabel 1:

Tabel 1
Faktor Startegi Internal (IFAS)

Faktor Startegi Internal (IFAS)	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Komentar
Kekuatan (S)				
1. Budaya kerja sudah terbentuk	0.10	4	0.40	Tenaga medis dan non medis yang handal pada bidangnya masing-masing
2. Ketersediaan SDM tenaga medis dan non medis yang mencukupi	0.10	3	0.30	Memenuhi syarat klinik utama dan pratama
3. Infrastruktur bangunan dan sarana transportasi yang mendukung pelayanan klinik	0.05	4	0.20	Infrastruktur bangunan sarana transportasi baik
4. Lokasi klinik yang strategis	0.15	4	0.60	Terletak di jalan utama
5. Menjadi mitra BPJS	0.10	3	0.30	Sesuai dengan Perpres No. 12/2013
Sub Total	0.50		1.80	
Kelemahan (W)				

Faktor Startegi Internal (IFAS)	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Komentar
1. Kurangnya promosi klinik	0.20	2	0.40	Sangat penting untuk menambah pendapatan
2. Sarana pelayanan yang mendukung pelayanan klinik seperti rawat inap	0.15	1	0.15	Tersedia tetapi belum berfungsi
3. Pelayanan dokter spesialis masih terbatas	0.15	1	0.15	
Sub Total	0.50		0.70	
Total	1		2.50	

Tabel 2
Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor Startegi Eksternal (EFAS)	Bobot	Rating	Bobot x Rating	Komentar
Peluang (O)				
1. Faskes I (PPKI) dengan pelayanan kesehatan primer atau dasar	0.05	3	0.15	Pelayanan utama klinik
2. Jumlah penduduk yang memerlukan pelayanan kesehatan	0.15	3	0.45	Peluang besar
3. Faktor jarak tempuh masyarakat untuk mendapatkan fasilitas kesehatan	0.10	4	0.40	Jarak tempuh yang jauh dengan RSUD
4. Peraturan Presiden No 1 tahun 2013 Pasal 6	0.10	3	0.30	Melatarbelakangi berdirinya klinik
5. Jumlah klinik	0.10	3	0.30	Jumlah dua klinik kompetitor yang masih jauh dan hanya berada pada satu titik kecamatan
Sub Total	0.50		1.60	
Ancaman (T)				
1. Regulasi pemerintah tentang BPJS	0.10	1	0.10	Adanya regulasi baru yang menambahkan persyaratan klaim
2. Sulitnya izin praktek dokter muda atau baru masuk	0.10	1	0.10	Kendala untuk mendapatkan dokter baru
3. Bertambahnya klinik baru	0.15	1	0.15	Persaingan semakin ketat
4. Pengurusan sertifikasi profesi yang sulit	0.10	2	0.20	Kendala menambah tenaga medis
5. Penambahan pelayanan rawat inap dan rawat jalan oleh kompetitor	0.05	2	0.10	Persaingan semakin ketat
6.				
Sub Total	0.50		0.65	
Total	1		2.25	

Berdasarkan hasil analisa dari analisis IFAS dan EFAS diatas maka dapat diketahui hasil skornya. Pada Tabel 1 diatas faktor kekuatan (S) mempunyai skor 1,80

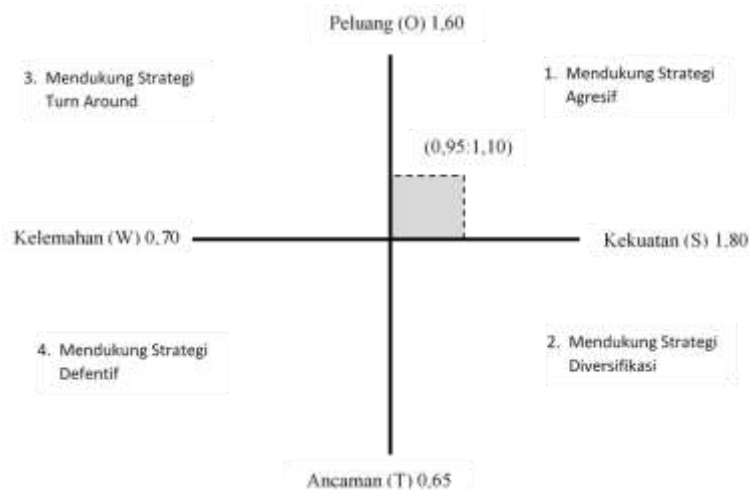
dan kelemahan (W) dengan skor 0,70. Sedangkan pada Tabel 2 diatas faktor peluang (O) mempunyai skor 1,60 dan faktor ancaman mempunyai skor 0,65. Sehingga didapat skor IFAS yaitu 2,50 dan skor EFAS sebesar 2,25.

Berdasarkan hasil skor yang telah dilakukan oleh pemilik perusahaan, total skor analisis faktor strategi internal (IFAS) memperoleh skor 2,50. Total skor IFAS 2,50 menunjukkan bahwa perusahaan ini memiliki kekuatan yang besar untuk menghadapi peluang dan ancaman yang terjadi, dikarenakan rata-rata nilai IFAS sebesar 2,00. Jumlah total skor EFAS yang telah dilakukan pembobotan dan rating oleh pemilik Klinik Amira yaitu 2,25. Total skor EFAS 2,25 menunjukkan bahwa perusahaan ini cukup tanggap atau responsif dengan adanya peluang dan ancaman yang terjadi, karena nilai rata-rata EFAS 2,00.

Menentukan posisi koordinat kuadran Klinik Amira dapat dicari dengan cara menghitung selisih dari total faktor kekuatan (S) dengan total faktor kelemahan (W). kemudian dihitung juga selisih dari total skor peluang (O) dengan total ancaman (T) sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{IFAS} &= \text{Total Skor Kekuatan} - \text{Total Skor Kelemahan} \\ &= 1,80 - 0,80 \\ &= 1,10 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{EFAS} &= \text{Total Skor Peluang} - \text{Total Skor Ancaman} \\ &= 1,60 - 0,65 \\ &= 0,95 \end{aligned}$$



Gambar 1
Posisi Klinik Amira dalam kuadran SWOT

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dengan analisis SWOT, diketahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman Klinik Amira. Kekuatan yang dimiliki Amira yang mampu memenangkan persaingan dan meraih keunggulan yaitu ketersediaan SDM tenaga medis dan non medis yang mencukupi, budaya kerja yang

sudah terbentuk, infrastruktur bangunan dan sarana transportasi yang mendukung pelayanan klinik, lokasi klinik yang strategis, menjadi mitra BPJS, sarana pelayanan yang mendukung pelayanan klinik seperti pelayanan rawat jalan.

Kelemahan yang dimiliki oleh Klinik Amira diantaranya sarana pelayanan yang mendukung pelayanan klinik untuk rawat inap, kurangnya promosi klinik, dan pelayanan dokter spesialis masih terbatas. Kelemahan ini lah yang perlu diperbaiki agar kedepannya menjadi lebih baik.

Peluang yang dimiliki Klinik Amira yaitu jumlah penduduk yang memerlukan pelayanan kesehatan, faktor jarak tempuh masyarakat untuk mendapatkan fasilitas kesehatan, Peraturan Presiden No 12 Tahun 2013 pasal 6, Pemberi Pelayanan Kesehatan tingkat pertama (PPK I) dengan fasilitas kesehatan primer atau dasar. Peluang ini dapat dikembangkan guna menanggulangi pesaing.

Ancaman yang muncul dan menjadi hambatan Klinik Amira yaitu ancaman bertambahnya jumlah klinik baru, regulasi pemerintah tentang mitra BPJS, sulitnya izin praktek dokter muda atau baru masuk, pengurusan sertifikasi profesi yang sulit, penambahan pelayanan rawat inap dan rawat jalan oleh klinik kompetitor.

Berdasarkan hasil analisis pembobotan, rating dan skor IFAS dan EFAS diperoleh jumlah skor pada faktor kekuatan (S) 1,80, faktor kelemahan (W) 0,70, faktor peluang (O) 1,60 dan faktor ancaman (T) yaitu 0,65, disimpulkan posisi Klinik Amira pada kuadran 1 yaitu posisi agresif, sehingga saran strategi yang tepat adalah pengembangan pasar dengan cara membuka klinik baru dan meningkatkan mutu pelayanan di Klinik Amira.

BIBLIOGRAFI

- Ali, Hapzi. (2018). Modul Manajemen Strategic. *Jakarta: UMB*. [Google Scholar](#)
- Amstrong, Gery, & Kotler, Philip. (2008). Prinsip-prinsip pemasaran. *Jakarta: Erlangga*. [Google Scholar](#)
- David, Fred R., & David, Forest R. (2016). Manajemen strategik: Suatu pendekatan keunggulan bersaing. *Jakarta: Salemba Empat*. [Google Scholar](#)
- Fandy, Tjiptono. (2015). Strategi Pemasaran Edisi-4, Yogyakarta: Cv. *Andi Offset*. [Google Scholar](#)
- Indrawan, Rully, & Kaniawati, Poppy. (2014). Metodologi Penelitian, edisi 1. *Bandung: Penerbit PT Refika Aditama*. [Google Scholar](#)
- Moleong, Lexy J. (2019). *Metodologi penelitian kualitatif*. [Google Scholar](#)
- Mustofa, Imam. (2018). *Analisis Swot Sebagai Dasar Strategi Pengadaan Bahan Baku Kayu Sengon Laut (Studi Pada UD. Duta Agung Jaya Purworejo Lumajang)*. [Google Scholar](#)
- Nuridin, H., & Tiarah, Tiarah. (2019). Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dalam Menggunakan Jasa Building Automatic System PT. Azbil Berca Indonesia. *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana*, 7(1). [Google Scholar](#)
- Peraturan Menteri Kesehatan RI No 43 tahun 2019. (2019). Peraturan Menteri Kesehatan RI No 43 tahun 2019 tentang Puskesmas. *Peraturan Menteri Kesehatan RI No 43 Tahun 2019 Tentang Puskesmas, Nomor 65(879), 2004–2006*. [Google Scholar](#)
- Reza, F., Santoso, Budi, & Dewi, Eka. (2020). Strategi Pemasaran Berdasarkan Analisis SWOT pada Mini Market di Mutiara Mart Rowotengah Jember. *International Journal of Social Science and Business*, 4(2), 301–307. [Google Scholar](#)
- Rufaidah, Popy. (2012). Manajemen strategik. *Bandung: Penerbit Humaniora*. [Google Scholar](#)
- Sugiyono. (2015). Metode Penelitian dan Pengembangan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D. *Metode Penelitian Dan Pengembangan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D*. [Google Scholar](#)
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT Alfabet. *Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung: PT Alfabet*. [Google Scholar](#)
- Sugiyono, Sugiyono. (2012). *Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif dan R&D*.

Heni Suprapti, Dede Jajang Suyaman, Hartelina

Alfabeta Bandung. [Google Scholar](#)

Yunus, Eddy. (2016). *Manajemen Strategis*. Penerbit Andi. [Google Scholar](#)

Copyright holder:

Heni Suprapti, Dede Jajang Suyaman, Hartelina (2021)

First publication right:

Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia

This article is licensed under:

