

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI BENGKEL SATRIA BANDAR LAMPUNG

*Gray. T¹, Habiburahman²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bandar Lampung

Email: gray.18011036@student.ubl.ac.id¹, habiburahman@ubl.ac.id²

Abstract

The Covid-19 that attacked Indonesia had many bad influences on health and additionally had an effect on all sectors of the economic system. Many commercial enterprise activities were affected for the duration of the pandemic, mainly the workshop business. Understanding powerful business improvement techniques to boom sales at the Satria AC Mobil workshop for the duration of the Covid-19 pandemic. This observe makes use of a qualitative method with the SWOT evaluation method. The researcher gave a questionnaire to the owner and technician of the Satria AC Mobil workshop inside the shape of inner elements and external factors to discover strengths and weaknesses, possibilities and threats in figuring out the workshop. After processing the statistics, the researcher used a Cartesian diagram and the Satria AC vehicle Workshop was in the Quadrant II role, namely the diversification method. And in keeping with the SWOT matrix strategy formula, Satria AC Workshop makes use of the ST method, that's to provide unfastened anti-fog disinfectant remedy after vehicle protection and creating a workshop as a service software at domestic during Covid-19.

Keywords: Bussiness Development Strategy; SWOT Analysis; Covid-19 Pandemic

Abstrak

Pandemi Covid-19 masuk ke Indonesia memberikan banyak dampak negatif terhadap kesehatan serta juga banyak mempengaruhi seluruh sektor perekonomian, Banyak kegiatan usaha terdampak saat pandemi terutama usaha perbengkelan. Bengkel Satria AC Mobil mengalami penurunan pendapatan yang cukup drastis dimasa Pandemi pada Maret 2020. Survei dikerjakan buat ketahui strategis pengembangan usaha efektif untuk meningkatkan pendapatan pada Bengkel Satria AC Mobil dimasa pandemiCovid-19. Survei ini menggunakan metode kualitati dengan menggunakan metode Analisis SWOT.Peneliti memberikan kuisisioner berupa faktor internal serta faktor eksternal kepada pemilik serta teknisi bengkel Satria AC Mobil buat ketahui kuatan serta lemahan, peluangnya serta terancam di bengkel tersebut. Setelah mengolah data peneliti menggunakan diagram kartesius serta Bengkel Satria AC Mobil terapat pada posisi Kuadran II yaitu Strategi Disverifikasi. Serta sesuai Rumusan Strategi Matriks SWOT Bengkel Satria AC menggunakan Strategi ST yaitu Memberikan bonus treatment free fogging disinfektan setelah servis mobil, serta membuat program layanan servis dirumah selama Covid-19.

Kata kunci: Strategis Pengembangan Usaha; Analisis SWOT; Covid-19

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 yang masuk ke Indonesia menyebabkan akibat negatif bagi kesehatan. Tidak hanya Covid-19 berdampak di krisis kesehatan, tetapi perekonomian

sebagian besar perekonomian global mengalami pertumbuhan negatif bahkan resesi. Beberapa negara di global telah bertahan serta makmur secara ekonomi, mirip Cina, Vietnam serta Taiwan. Global usaha selalu ingin bertahan pada masa pandemi dimana faktor yang membentuk para pelaku usaha sulit buat membentuk pendapatan serta para pelaku usaha selalu mencari terobosan teranyar pada membuat usahanya. Aktivitas usaha terkena akibat selama pandemi, terutama usaha butuhkan penghasilan buat menghidupi keluarganya, termasuk usaha perbengkelan.

Table 1 Revenue from Satria AC Car Workshop in Bandar Lampung

No	Date	Pendapatan
1	October 2019	Rp. 68.985.000
2	November 2019	Rp. 71.580.876
3	December 2019	Rp. 71.980.000
4	January 2020	Rp. 69.219.998
5	February 2020	Rp. 60.887.009
6	March 2020	Rp. 47.123.908
7	April 2020	Rp. 36.432.765
8	May 2020	Rp. 36.132.801
9	June 2020	Rp. 35.098.198
10	July 2020	Rp. 35.987.612
11	August 2020	Rp. 35.672.020
12	September 2020	Rp. 34.231.992

Sumber data: *Bengkel Satria AC Mobil Bandar Lampung 2021*

Asal tabel diatas terlihat bahwa sejak kedatangan Covid-19 di Indonesia pada Maret 2020, bengkel Satria AC mobil mengalami penurunan omzet drastis, sebagai akibatnya membuat omzet bulanan sebesar Rp 47.123.908. Taktik pengembangan bisnis bermanfaat buat mempertinggi penjualan. Hal ini sangat krusial bagi bengkel Satria AC kendaraan beroda empat buat mempertinggi penjualan di masa pandemi. Metode analisis dipergunakan peneliti pada survei ini ialah SWOT.

Metode analisis SWOT ialah metode analisis taktik pengembangan, bermanfaat buat mengetahui serta mengevaluasi taktik pengembangan sesuai analisis lingkungan internal juga analisis lingkungan eksternal, termasuk Bengkel Satria AC mobil, sebagai akibatnya Anda selalu bisa menentukan tepat taktik dikembangkan selama Covid-19.

Bengkel Satria AC mobil sangat membutuhkan planning taktik kembangan sempurna pada masa Covid-19 supaya Bengkel Satria AC mobil dapat mengambil keputusan atau kebijakan serta tindakan buat mencapai tujuan serta target bengkel.

TINJAUAN PUSTAKA

Strategi Pengembangan Usaha

Menurut Nurrohmah (2015) Taktik Pengembangan Usaha ialah bentuk usaha yang dilakukan perusahaan itu sendiri untuk berkembang ke arah yang lebih baik dan mencapai puncak keberhasilan.

Taktik pengembangan usaha bantu para pemimpin mengingat tujuan organisasi sambil memastikan mereka siap menghadapi tantangan di masa depan. Ini krusial di setiap level pekerjaan, baik menjadi pemimpin unit bisnis, fungsi, departemen, negara, atau daerah. Para pemimpin juga perlu membentuk tim serta memelihara korelasi internal serta eksternal buat menjalankan taktik serta membentuk organisasi berkelanjutan.

SWOT

Menurut Freddy Rangkuti (2015) SWOT Analisis ialah proses analisis yang digunakan secara sistematis buat merangkai taktik organisasi yang efektif. Analisis SWOT bertujuan buat sampaikan pandangan realistis, sesuai informasi, serta didukung data kekuatan serta kelemahan suatu terorganisasi, terinisiatif, atau terindustri.

Pandemi Covid-19

Menurut Kemenkes (2020) Virus Corona ialah virus yg mengakibatkan penyakit pada insan serta binatang. Di insan, umumnya menyebabkan infeksi pernapasan mulai asal flu biasa sampai penyakit serius mirip MERS serta SARS. Virus Corona ialah virus baru temukan pada Wuhan, China Desember 2019.

METODE PENELITIAN

Jenis Peneltiaan

Survei memakai teknik Kualitatif Deskriptif. Menurut Iskandar Ali Alam (2017) Penelitian deskriptif digunakan bertujuan agar peneliti dapat menggambarkan dengan lebih baik sifat-sifat yang diketahui keberadaannya serta relevan dengan variable-variabel yang diteliti. (Sugiono, 2012) mengemukakan pendapat tentang metode kualitatif ialah suatu penelitian berdasarkan filsafat postpositivisme, dimana digunakan untuk meneliti konteks objek yang ilmiah.

Jenis serta Sumber Data

Survei memakai jenis data utama serta sekunder. Menurut Habiburrahman dan Indah Primadhini (2018) Data utama yaitu data yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti. Data utama dikumpulkan melalui observasi eksklusif pada Bengkel mobil Satria AC buat mencari keterangan atau berita perihal problem dibahas dengan memakai metode angket. Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung baik dari literatur-literatur ataupun dari dokumen-dokumen tertulis yang berkaitan dengan penelitian data sekunder diperoleh asal kitab di Perpustakaan Universitas Bandar Lampung serta artikel persoalan dibahas, diteliti sang penulis.

Teknik Pengumpulan Data

Penulis memakai teknik observasi partisipan serta memantau secara dekat Bengkel Satria AC mobil menggunakan menelusuri aktivitas. buat menerima pemahaman. buat

memperoleh data, penulis menyampaikan berita umum pada 5 responden, 1 pemilik bengkel serta 4 teknisi bengkel. Kuesioner ini bermanfaat buat memperoleh berita berasal responden.

Metode Analisis Data

1. Analisis SWOT

Metode dipergunakan penulis buat menghasilkan taktik ialah menggunakan SWOT. SWOT pergunakan buat mengetahui taktik mana tepat sesudah mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman bengkel Satria AC mobil sesuai akibat kuisisioner.

2. Matriks IFAS

Alat analisis yg digunakan peneliti terdiri asal penyajian table syarat internal bengkel Satria AC mobil untuk mengetahui kekuatan

3. Matriks EFAS

Terdiri asal penyajian table syarat internal bengkel Satria AC mobil buat mengetahui peluang serta ancaman.

4. Diagram Kartesius SWOT

Sehabis menerima akibat data memakai Matriks EFAS serta IFAS, penulis memakai diagram kartesius SWOT buat mengetahui diposisi kuadran berapa Bengkel Satria AC mobil berada buat mengetahui tipe taktik apa cocok buat bengkel Satria AC mobil.

5. Matriks SWOT

Matrik SWOT bisa membentuk 4 kemungkinan cara lain strategi buat Bengkel Satria AC mobil, yaitu taktik SO, taktik ST, taktik WO, serta taktik WT.

HASIL PEMBAHASAN

Analisis SWOT

Buat menerima data faktor internal (kekuatan serta kelemahan) serta faktor eksternal (peluang serta ancaman), Bengkel Satria AC mobil dilakukan menggunakan berbagai survey pada pemilik serta teknisi Bengkel Satria AC mobil. Sehabis menerima akibat angket, penulis membandingkan nilai akibat tanggapan angket buat item. Faktor internal serta eksternal di bengkel mobil Satria AC. Faktor internal bengkel Satria AC mobil ialah kekuatan serta kelemahan serta faktor eksternal bengkel Satria AC mobil ialah peluang serta ancaman. Perbandingannya dapat dicermati pada tabel berikut

Tabel 2 Internal Factors of Satria AC Car Workshop

No.	Faktor Internal	Nilai	Kekuatan/Kelemahan
1.	Persediaan sparepart banyak	3	Kekuatan
2.	Harga sparepart terjangkau	3	Kekuatan
3.	Kurang memberikan potongan harga kepada konsumen	2	Kelemahan

4.	Promosi belum efektif	2	Kelemahan
5.	Lokasi bengkel mudah dijangkau	3	Kekuatan
6.	Lokasi bengkel sangat strategis	4	Kekuatan
7.	Memiliki bangunan luas	3	Kekuatan
8.	Memiliki alat perbaikan lengkap	3	Kekuatan
9.	Memiliki fasilitas bersih	3	Kekuatan
10.	Teknisi lambat dalam menangani mobil	2	Kelemahan
11.	Pelanggan kadang-kadang mengeluh terhadap pelayanan diberikan	2	Kelemahan
12.	Jumlah teknisi kurang	1	Kelemahan
13.	Teknisi kadang-kadang absen kerja	2	Kelemahan
14.	Manajemen keuangan baik	3	Kekuatan

Data diolah 2021

Tabel 3 External Factors of Satria AC Car Workshop

No.	Faktor Eksternal	Nilai	Peluang/Ancaman
1.	Sepi pengunjung dimasa pandemi Covid-19	2	Ancaman
2.	Konsumen takut ke bengkel karena Covid-19	2	Ancaman
3.	Konsumen yang sering menghutang dan telat membayar ketika jatuh tempo berakhir	2	Ancaman
4.	Bengkel AC Mobil merupakan kebutuhan dibutuhkan konsumen	3	Peluang
5.	Supplier kurang tepat waktu dalam mengirimkan barang dimasa Pandemi Covid-19	2	Ancaman
6.	Memiliki banyak kompetitor dengan usaha sejenis	2	Ancaman
7.	Karyawan sudah resign membuat bengkel sejenis	2	Ancaman

8.	Merupakan satu satunya bengkel AC mobil dijalan Hayam Wuruk	3	Peluang
9.	Mematuhi protokol kesehatan diajukan pemerintah	3	Peluang
10.	Bank tawarkan kredit dengan suku bunga bersaing bisa jadi opportunity buat kembangkan usaha	3	Peluang

Data diolah 2021

Matriks EFAS serta IFAS

Sesuai hasil pengolahan data kuisioner diidentifikasi kelebihan serta kekurangan Bengkel Satria AC mobil, bobot masing-masing faktor diberikan serta langkah-langkahnya ditabulasikan dalam table IFAS serta EFAS. Skala berasal 0,0 (tidak krusial) sampai 1,00 (sangat krusial), dengan seluruh bobot tidak lebih skor total 1,00. Hitung peringkat buat setiap faktor di skala 1 hingga 4. Peringkat kekuatan serta kelemahan selalu berlawanan, begitu pula peluang serta ancaman. Hasil analisis IFAS serta EFAS bisa ditinjau pada table:

Table 4 IFAS Matrix Satria AC Car Workshop

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Persediaan sparepart banyak	0,08	3	0,24
2. Harga sparepart terjangkau	0,09	3	0,27
3. Lokasi bengkel mudah dijangkau	0,09	3	0,27
4. Lokasi bengkel sangat strategis	0,10	4	0,38
5. Memiliki bangunan yang luas	0,08	3	0,24
6. Memiliki alat perbaikan yang lengkap	0,09	3	0,27
7. Memiliki fasilitas yang bersih	0,08	3	0,23
8. Manajemen keuangan yang baik	0,08	3	0,24
Subtotal			2,16
Kelemahan			
1. Kurang memberikan potongan harga kepada konsumen	0,06	2	0,11
2. Promosi belum efektif	0,05	2	0,10
3. Teknisi lambat dalam menangani mobil	0,06	2	0,11

4. Pelanggan kadang-kadang mengeluh terhadap pelayanan yang diberikan	0,05	2	0,10
5. Jumlah teknisi yang kurang	0,04	1	0,04
6. Teknisi kadang-kadang absen kerja	0,06	2	0,11
Subtotal			0,58
Total	1		2,74
Selisih Skor Kekuatan serta Kelemahan			1,58

Data diolah 2021

Table matriks IFAS buat Bengkel Satria AC mobil memberikan bahwa kekuatan Bengkel Satria AC mobil lebih akbar daripada kelemahannya. Kekuatan memiliki subtotal 2,16 serta kelemahan memiliki subtotal 0,58, skor keduanya tidak selaras serta skornya artinya $2,16 - 0,58 = 1,58$. Banyaknya faktor yang dianalisis pada kekuatan ada delapan faktor serta kelemahan di enam faktor, faktor disebut menjadi faktor terjadi di kawasan itu.

Table 5 Matrix EFAS Satria AC Car Workshop

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Bengkel AC Mobil merupakan kebutuhan yang dibutuhkan konsumen	0,11	3	0,28
2. Merupakan satu satunya bengkel AC mobil dijalan Hayam Wuruk	0,11	3	0,28
3. Bank yang menawarkan kredit dengan suku bunga bersaing dapat menjadi opportunity untuk mengembangkan usaha	0,11	3	0,32
4. Mematuhi protokol kesehatan yang diajukan pemerintah	0,11	3	0,28
Subtotal			1,15
1. Sepi pengunjung dimasa pandemi Covid-19	0,10	2	0,24
2. Konsumen takut ke bengkel karena Covid-19	0,08	2	0,17
3. Konsumen yang sering menghutang dan telat membayar ketika jatuh tempo berakhir	0,10	2	0,24

4. Supplier kurang tepat waktu dalam mengirimkan barang dimasa Pandemi Covid-19	0,09	2	0,20
5. Memiliki banyak kompetitor dengan usaha sejenis	0,10	2	0,24
6. Karyawan yang sudah resign membuat bengkel sejenis	0,10	2	0,20
Subtotal			1,31
Total	1		2,18
Selisih Skor Peluang serta Ancaman			-0,15

Data diolah 2021

Table matriks EFAS buat Bengkel Satria AC mobil memberikan bahwa ancaman dihadapi Bengkel Satria AC mobil lebih besar daripada peluangnya. . Ancaman memiliki sub total 1,31 dan Peluang memiliki sub total 1.15 dimana hasil dari keduanya diselisihkan dan didapat hasil $1.15 - 1.31 = -0.15$ Jumlah faktor yang dianalisa pada peluang terdapat empat faktor dan ancaman menjadi enam faktor, dimana faktor-faktor tersebut dianggap sebagai faktor-faktor yang terjadi di tempat tersebut.

Diagram Cartesius SWOT

Setelah menerima akibat data memakai matriks EFAS serta IFAS, penulis memakai diagram kartesius SWOT buat mengetahui posisi kuadran Bengkel Satria AC mobil berada pada posisi kuadran mana buat mengetahui taktik Bengkel Satria AC mobil seperti apa yang sempurna.

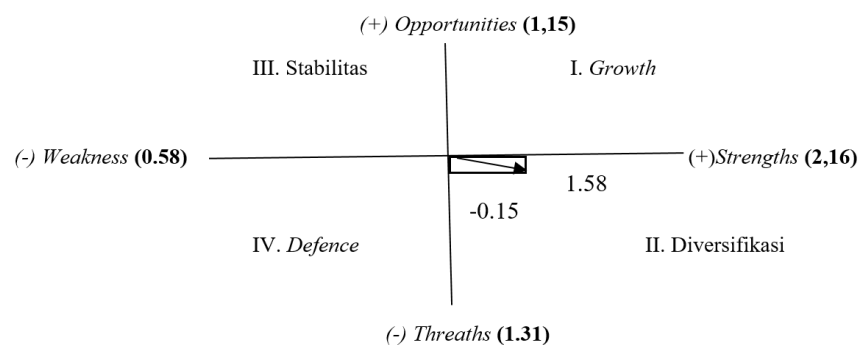


Figure 1 Cartesian Diagram For Satria AC CarWorkshop

Berdasarkan gambar 1, penulis memberikan strategi strategi yang unik dan beda dari bengkel yang lain kepada pemilik bengkel seperti memberikan bonus free fogging dan membuat program layanan servis dirumah. Hal ini dapat menarik konsumen untuk melakukan perbaikan di Bengkel Satria AC Mobil.

Table 6 SWOT Matrix Strategy Formulation

IFAS EFAS	Strength	Weakness
Opportunity	Strategi SO 2,16+1,15 = 3,32	Strategi WO 0,58+1,15 = 1,73
Threats	Strategi ST 2,16+1,31 = 3,47	Strategi WT 0,58+1,31 = 1,89

Data diolah 2021

Sesuai table pada atas, hasil kombinasi taktik SWOT menjadi berikut: SO (3,32), ST (3,47), WO (1,73) serta WT (1,89).

Table 7 SWOT Matrix Strategy Combinations

	Kekuatan (Strenghts-S)	Kelemahan (Weaknesses-W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1) Persediaan sparepart banyak. 2) Harga sparepart terjangkau. 3) Lokasi bengkel mudah dijangkau. 4) Lokasi bengkel sangat strategis. 5) Memiliki bangunan yang luas. 6) Memiliki alat perbaikan yang lengkap. 7) Memiliki fasilitas yang bersih. 8) Manajemen keuangan yang baik. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Kurang memberikan potongan harga kepada konsumen. 2) Promosi belum efektif. 3) Teknisi lambat dalam menangani mobil. 4) Pelanggan kadang kadang mengeluh terhadap pelayanan yang diberikan. 5) Jumlah teknisi yang kurang. 6) Teknisi kadang kadang absen kerja.



<p>Peluang (Opportunities-O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Bengkel AC Mobil merupakan kebutuhan yang dibutuhkan konsumen. 2) Merupakan satu satunya bengkel AC mobil dijalan Hayam Wuruk. 3) Bank yang menawarkan kredit dengan suku bunga bersaing dapat menjadi opportunity untuk mengembangkan usaha. 4) Mematuhi protokol kesehatan yang diajukan pemerintah. 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan kredit dari bank sebagai tambahan modal usaha. 2. Meningkatkan fasilitas yang ada seperti menyediakan Wifi gratis untuk membuat konsumen nyaman menunggu. 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan etos kerja kepada teknisi agar pelanggan merasa puas. 2. Meningkatkan jumlah teknisi agar perbaikan mobil lebih cepat
<p>Ancaman (Threats-T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Sepi pengunjung dimasa pandemi Covid-19. 2) Konsumen takut ke bengkel karena Covid-19. 3) Konsumen yang sering menghutang dan telat membayar ketika jatuh tempo berakhir. 4) Supplier kurang tepat waktu dalam mengirimkan barang dimasa Pandemi Covid-19. 5) Memiliki banyak kompetitor dengan usaha sejenis. 6) Karyawan yang sudah resign membuat bengkel sejenis 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memberikan bonus treatment free fogging disinfektan setelah servis mobil. Dengan ini Konsumen akan tertarik untuk melakukan servis di Bengkel Satria AC Mobil. Dengan membeli mesin fogging disinfektan seharga Rp. 300.000. Penulis merekomendasikan pemilik Bengkel untuk membeli cairan fogging disinfektan dengan ukuran 5 liter seharga Rp.200.000 agar lebih hemat dibandingkan ukuran yang kecil dan bisa dipakai untuk banyak mobil (1 mobil 25 ml dengan waktu 5 menit fogging). 2. Membuat program layanan servis dirumah selama Pandemi Covid-19. 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat iklan di media sosial untuk menarik konsumen 2. Memberikan potongan harga kepada konsumen

Data diolah 2021

KESIMPULAN

Sesuai rumusan taktik, matriks kombinasi memberikan Bengkel Satria AC mobil harus memakai taktik ST dengan skor tertinggi 3,47, disusul taktik SO dengan skor 3,32, WT dengan skor 1,89 serta WO dengan skor kelas 1.73. Taktik efektif yang dilakukan di masa pandemi Covid-19 ialah menggunakan menerapkan taktik Strength Threat melalui inovasi pada masa pandemi Covid-19 menggunakan membentuk program layanan servis dirumah selama Pandemi Covid-19. Strategi sangat bagus buat menarik pelanggan takut pergi ke toko. Lalu sehabis servis mobil, berikan disinfektan fogging gratis, termanfaat buat membunuh bakteri serta virus pada pada kabin mobil. Taktik membangkitkan minat konsumen buat melakukan pemugaran di bengkel mobil Satria

DAFTAR PUSTAKA

- Clara, C., Saremi, H., & Jayadi, U. (2022). Analysis of Performance Quality of Administrative Employees at Center for The Development of Quality Assurance of Vocational Education in Building and Electricity Field. *International Journal of Social Science, Education, Communication and Economics*, 1(1), 25–32. Retrieved from <http://sinomicsjournal.com/index.php/SJ/article/view/4>
- Dwi Rama Jaya, R. ., Taufiq Ibrahim, M. ., Riansyah, R., & Nur Happy, W. . (2021). Analisis Pengaruh Jumlah Industri, Jumlah Penduduk Dan Nilai Investasi Sektor Industri Kecil Dan Industri Non-Formal Manufaktur Di Kota Palembang. *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(1), 45–52. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i1.5>
- Dwi Madhani, I. ., & Nurlaila, N. (2022). ANALISIS SISTEM AKUNTANSI ATAS PENERIMAAN KAS PADA PUD. PASAR KOTA MEDAN. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(5), 627–634. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i5.70>
- Habiburahman, Indah Primadhini. (2018). *Upaya Mengembangkan Pariwisata Kota Bandar Lampung*.
- Iskandar, A. A. (2017). *Strategi Pengembangan Kawasan Wisata Kabupaten Tanggamus*. Kemenkes. (2020, 3 4). Retrieved from <https://www.kemkes.go.id/article/view/20030400008/FAQ-Coronavirus.html>
- Nurrohmah, I. (2015). *Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah pada Koperaasi Jasa Keuangan Syariah BMT*. Yogyakarta.
- Qarni, W., Anwar Nasution, D., Yue, X., & Riinawati, R. (2022). Analysis System and Procedure Deletion Goods Owned by State Center for The Development of Quality Assurance of Vocational Education in Building and Electricity Sector. *International Journal of Social Science, Education, Communication and Economics*, 1(1), 15–24. Retrieved from <http://sinomicsjournal.com/index.php/SJ/article/view/3>
- Rangkuti., F. (2015). *Analisis SWOT*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiono. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R&D*.
- Wardinata, G. ., & Ali Alam, I. . (2022). Pengaruh Perilaku Konsumen, Harga, Dan Store Atmosphere Terhadap Minat Beli Di Masa Pandemi Covid-19. *Sibatik Journal: Jurnal*



Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan, 1(5), 677–688.
<https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i5.78>