

Perumusan Strategi Manajemen CV Bina Sarana Utama Menggunakan Analisis SWOT dan PESTEL

Bimo Tri Kusuma Hadi¹, Achmad Akbar², Muhammad Wildan Ariefiansyah³,
Muhammad Ardan Syah⁴

^{1,2,3,4}Universitas Bina Sarana Informatika

bimotrikusumahadi12@gmail.com¹, barbarjkt849@gmail.com², wildanariefiansyah27@gmail.com³,
muhamadardansyah698@gmail.com⁴

Article Info

Article history:

Received 03/07/2026

Revised 03/07/2026

Accepted 06/07/2026

Abstract

This study aims to formulate an appropriate management strategy for CV. Bina Sarana Utama through SWOT and PESTEL analyses to improve the company's competitiveness in the construction planning and supervision consulting industry. The study is motivated by increasing industry competition, rapid technological development, and changes in government regulations that require companies to adopt adaptive business strategies. The research addresses two questions: how the company's internal and external conditions can be identified using SWOT and PESTEL analyses, and what management strategies should be implemented to enhance its competitiveness. This research employs a qualitative approach using a case study method. Data were collected through interviews, observations, documentation, and literature review, and then analyzed descriptively using SWOT and PESTEL frameworks. The findings indicate that the company possesses several strengths, including extensive experience, high-quality services, competent human resources, and strong client relationships. However, weaknesses remain in digital marketing, service diversification, and technology utilization. External opportunities arise from increasing infrastructure development and digital transformation, while threats include intense business competition, changing government regulations, and economic uncertainty. Based on these findings, the study recommends strengthening digital marketing strategies, improving employee competencies, expanding service innovation, and optimizing the use of information technology to enhance competitiveness and ensure the company's long-term business sustainability.

Keywords: Management Strategy, SWOT Analysis, PESTEL Analysis, Construction Consulting, Competitiveness.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi manajemen yang tepat bagi CV. Bina Sarana Utama melalui analisis SWOT dan PESTEL guna meningkatkan daya saing perusahaan di industri jasa konsultasi perencanaan dan pengawasan konstruksi. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh meningkatnya persaingan industri, perkembangan teknologi, serta perubahan kebijakan pemerintah yang menuntut perusahaan memiliki strategi bisnis yang adaptif. Pertanyaan penelitian yang diajukan adalah bagaimana kondisi internal dan eksternal perusahaan berdasarkan analisis SWOT dan PESTEL serta bagaimana strategi manajemen yang tepat untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka, kemudian dianalisis secara deskriptif menggunakan analisis SWOT dan PESTEL. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kekuatan berupa pengalaman, kualitas layanan, sumber daya manusia yang kompeten, dan hubungan baik dengan klien. Di sisi lain, perusahaan masih menghadapi kelemahan berupa terbatasnya pemasaran digital, kurangnya diversifikasi layanan, dan belum optimalnya pemanfaatan teknologi. Peluang berasal dari meningkatnya pembangunan infrastruktur dan perkembangan teknologi digital, sedangkan ancaman meliputi persaingan usaha yang semakin ketat, perubahan regulasi pemerintah, dan ketidakstabilan ekonomi. Berdasarkan hasil penelitian, strategi yang direkomendasikan meliputi penguatan pemasaran digital, peningkatan kompetensi sumber daya manusia, pengembangan inovasi layanan, serta optimalisasi pemanfaatan teknologi informasi guna meningkatkan daya saing dan mendukung keberlanjutan perusahaan.

Kata Kunci: Strategi Manajemen, Analisis SWOT, Analisis PESTEL, Konsultan Konstruksi, Daya Saing.



©2024 Authors. Published by PT AN Consulting: Jurnal ANC. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

PENDAHULUAN

Industri jasa konsultansi perencanaan dan pengawasan konstruksi memiliki peran penting dalam mendukung pembangunan infrastruktur di Indonesia. Perusahaan konsultan bertanggung jawab dalam memberikan layanan profesional yang meliputi perencanaan teknis, pengawasan pelaksanaan proyek, pengendalian mutu, serta memastikan bahwa proses konstruksi dilaksanakan sesuai dengan standar dan ketentuan yang berlaku. Seiring meningkatnya pembangunan infrastruktur di berbagai wilayah, kebutuhan terhadap jasa konsultansi konstruksi juga semakin meningkat. Kondisi tersebut mendorong bertambahnya jumlah perusahaan konsultan sehingga persaingan di industri ini menjadi semakin ketat, baik dari aspek kualitas layanan, kompetensi sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi, maupun kemampuan memperoleh proyek melalui proses tender. Oleh karena itu, perusahaan jasa konsultansi dituntut untuk memiliki strategi manajemen yang tepat agar mampu mempertahankan daya saing dan keberlangsungan usahanya. Simamora et al. (2023) menjelaskan bahwa perkembangan industri jasa konstruksi dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal perusahaan sehingga diperlukan strategi yang mampu mengoptimalkan potensi perusahaan sekaligus mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis.

CV. Bina Sarana Utama merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa konsultansi perencanaan dan pengawasan konstruksi yang juga menghadapi berbagai tantangan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Persaingan dengan perusahaan konsultan lain yang menawarkan layanan serupa, meningkatnya tuntutan klien terhadap kualitas pelayanan, perkembangan teknologi digital, serta perubahan regulasi pemerintah menjadi faktor yang memengaruhi kinerja perusahaan. Apabila perusahaan tidak mampu menyesuaikan diri terhadap perubahan tersebut, maka daya saing dan keberlanjutan usahanya dapat mengalami penurunan. Firmansyah et al. (2022) menyatakan bahwa perusahaan jasa konstruksi harus mampu merespons perkembangan teknologi, dinamika lingkungan bisnis, dan persaingan industri melalui penyusunan strategi yang adaptif dan berkelanjutan.

Dalam upaya menghadapi tantangan tersebut, perusahaan memerlukan alat analisis yang mampu mengevaluasi kondisi internal maupun eksternal secara menyeluruh. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) perusahaan, sedangkan analisis PESTEL digunakan untuk menganalisis faktor eksternal yang meliputi aspek politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan, dan hukum yang dapat memengaruhi keberlangsungan perusahaan. Kombinasi kedua metode tersebut memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai posisi perusahaan sehingga dapat dijadikan dasar dalam merumuskan strategi yang efektif. Dhenabayu et al. (2022) menunjukkan bahwa integrasi analisis SWOT dan PESTEL mampu menghasilkan strategi bisnis yang lebih komprehensif dibandingkan penggunaan salah satu metode secara terpisah.

State of the Art. Berbagai penelitian sebelumnya telah menggunakan analisis SWOT maupun PESTEL dalam penyusunan strategi bisnis pada berbagai sektor usaha. Simamora et al. (2023) mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi perkembangan industri jasa konstruksi melalui analisis SWOT. Firmansyah et al. (2022) memanfaatkan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan perusahaan jasa konstruksi, sedangkan Dhenabayu et al. (2022) menggabungkan analisis SWOT dan PESTEL dalam menyusun strategi bisnis perusahaan. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kedua metode mampu memberikan dasar yang kuat dalam proses pengambilan keputusan strategis.

Research Gap. Meskipun penelitian mengenai strategi bisnis menggunakan analisis SWOT maupun PESTEL telah banyak dilakukan, sebagian besar penelitian masih berfokus pada perusahaan kontraktor, manufaktur, atau perusahaan berskala besar. Penelitian yang mengintegrasikan kedua metode tersebut pada perusahaan jasa konsultansi perencanaan dan pengawasan konstruksi masih relatif terbatas. Selain itu, sebagian penelitian hanya berhenti pada tahap identifikasi faktor strategis tanpa menghasilkan rekomendasi strategi yang sesuai dengan kondisi perusahaan.

Novelty. Kebaruan penelitian ini terletak pada penerapan analisis SWOT dan PESTEL secara terpadu untuk merumuskan strategi manajemen pada CV. Bina Sarana Utama sebagai perusahaan jasa konsultansi perencanaan dan pengawasan konstruksi. Penelitian ini tidak hanya mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal perusahaan, tetapi juga menghasilkan rekomendasi strategi yang dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal CV. Bina Sarana Utama menggunakan pendekatan SWOT dan PESTEL serta merumuskan strategi manajemen yang tepat untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Adapun pertanyaan penelitian yang diajukan adalah: (1) Bagaimana kondisi internal dan eksternal CV. Bina Sarana Utama berdasarkan analisis SWOT dan PESTEL? (2) Bagaimana strategi manajemen yang tepat berdasarkan hasil analisis SWOT dan PESTEL untuk meningkatkan daya saing perusahaan? Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat praktis sebagai bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam menyusun strategi yang lebih adaptif, inovatif, dan berkelanjutan. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi akademis sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya yang mengkaji strategi manajemen pada perusahaan jasa konsultansi konstruksi menggunakan analisis SWOT dan PESTEL.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Strategi Manajemen

Strategi manajemen adalah sebuah proses yang dijalankan oleh organisasi untuk menetapkan arah, tujuan, serta langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai visi dan misi perusahaan. Strategi ini berfungsi sebagai panduan bagi manajemen dalam merumuskan kebijakan, mengalokasikan sumber daya, dan membuat keputusan yang mendukung kelangsungan dan pertumbuhan perusahaan. Secara etimologis, kata strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu *strategos*, yang berarti pemimpin militer atau seni dalam memimpin pasukan untuk meraih kemenangan dalam pertempuran. Seiring berjalannya waktu, ilmu manajemen telah mengembangkan konsep strategi yang tidak lagi terbatas pada aspek militer, tetapi juga diterapkan secara luas dalam dunia bisnis sebagai suatu proses yang terstruktur untuk mencapai tujuan organisasi dengan cara yang efektif dan efisien. Dengan mengusung strategi yang tepat, perusahaan dapat merancang arah pengembangan usaha yang jelas, mengantisipasi perubahan dalam lingkungan bisnis, dan memperkuat kemampuan dalam menghadapi berbagai tantangan yang muncul.

Dalam sektor bisnis, khususnya pada perusahaan yang bergerak di industri jasa, strategi manajemen memainkan peran krusial karena perusahaan tidak hanya menawarkan produk, tetapi juga memberikan layanan berkualitas kepada pelanggan. Oleh karena itu, fokus strategi manajemen tidak hanya pada pencapaian profit, tetapi juga mencakup upaya untuk meningkatkan kualitas layanan, kepuasan pelanggan, efisiensi dalam operasi, pengembangan sumber daya manusia, serta pemanfaatan teknologi untuk mendukung proses bisnis. Perusahaan jasa harus mampu memahami kebutuhan dan harapan pelanggan yang terus berubah, sehingga strategi yang diterapkan perlu bersifat adaptif, inovatif, dan berorientasi pada peningkatan nilai bagi pelanggan. Dengan demikian, strategi manajemen menjadi fondasi dalam merancang program kerja, baik dalam jangka pendek maupun panjang, yang selaras dengan dinamika pasar dan tujuan perusahaan.

Pelaksanaan strategi pengelolaan sangat terkait dengan kemampuan suatu perusahaan dalam menciptakan dan menjaga keunggulan kompetitif di tengah persaingan bisnis yang kian berubah. Kejayaan sebuah perusahaan dalam menanggapi kompetisi, baik di ranah domestik maupun global, dihasilkan dari mampu mengenali kesempatan dan tantangan dari luar serta memaksimalkan kekuatan serta mengurangi kelemahan yang dimiliki. Strategi yang dirancang dengan baik akan memfasilitasi perusahaan dalam mengambil keputusan yang lebih efisien, memperbesar pangsa pasar, meningkatkan efisiensi, menurunkan risiko baik operasional maupun finansial, serta menghasilkan inovasi yang dapat memenuhi tuntutan konsumen. Dalam konteks penelitian ini, penerapan strategi pengelolaan dianggap fundamental bagi CV. Bina Sarana Utama untuk meningkatkan daya saingnya, memperkuat mutu layanan konsultansi perencanaan dan pengawasan konstruksi, serta mencapai pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan di tengah perubahan kondisi bisnis yang semakin rumit.

B. Analisis SWOT

Analisis SWOT ialah salah satu alat untuk menganalisis strategi yang digunakan untuk menilai situasi suatu organisasi melalui empat elemen utama, yaitu Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan

Ancaman. Metode ini mengelompokkan elemen-elemen tersebut ke dalam dua kategori, yaitu faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan organisasi, serta faktor eksternal yang melibatkan peluang dan ancaman yang datang dari lingkungan bisnis. Dengan mengenali kedua jenis faktor ini, perusahaan dapat memperoleh pemahaman yang menyeluruh tentang posisi dan situasi bisnisnya saat menghadapi kompetisi.

Fokus utama dari analisis SWOT adalah untuk membantu perusahaan dalam merancang strategi yang efektif dengan cara memaksimalkan kekuatan, memanfaatkan peluang yang ada, mengurangi kelemahan, serta mengantisipasi berbagai ancaman yang berpotensi memengaruhi kelangsungan usaha. Hasil identifikasi faktor internal dan eksternal kemudian dituangkan ke dalam matriks SWOT atau matriks TOWS untuk mengembangkan beberapa pilihan strategi, yaitu strategi SO (Kekuatan-Peluang), WO (Kelemahan-Peluang), ST (Kekuatan-Ancaman), dan WT (Kelemahan-Ancaman). Dengan kombinasi strategi tersebut, perusahaan dapat menentukan tindakan yang paling tepat sesuai dengan keadaan yang dihadapi.

Di dalam penelitian ini, analisis SWOT diterapkan untuk menilai kondisi strategis CV. Bina Sarana Utama sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang layanan konsultasi perencanaan dan pengawasan konstruksi. Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi keunggulan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan serta peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal. Hasil dari analisis SWOT dijadikan dasar dalam merumuskan strategi manajemen yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan, memperluas kesempatan pasar, meningkatkan kualitas layanan, serta mendukung perkembangan dan keberlangsungan usaha di tengah persaingan di industri jasa konsultasi konstruksi.

C. Analisis PESTEL

Analisis PESTEL adalah salah satu teknik strategis yang digunakan untuk mengenali dan menilai faktor makro eksternal yang berdampak pada kinerja serta kelangsungan suatu organisasi. Metode ini melibatkan enam elemen utama, yakni Politik, Ekonomi, Sosial, Teknologi, Lingkungan, dan Hukum. Keenam elemen ini memberikan wawasan tentang kondisi lingkungan eksternal yang bisa membentuk peluang atau ancaman bagi perusahaan. Dengan memahami elemen-elemen tersebut, sebuah perusahaan dapat merespons perubahan di dunia bisnis dan merancang strategi yang lebih fleksibel serta berorientasi pada keberlanjutan.

Sasaran utama dari analisis PESTEL yaitu untuk membantu perusahaan memahami dampak dari faktor eksternal terhadap operasional dan proses pengambilan keputusan strategis. Dengan menggunakan analisis ini, perusahaan dapat menilai efek dari kebijakan pemerintah, keadaan ekonomi, perubahan perilaku masyarakat, kemajuan teknologi, isu lingkungan, dan regulasi hukum yang dapat memengaruhi aktivitas bisnis. Data yang diperoleh dari analisis PESTEL menjadi pedoman bagi perusahaan dalam merumuskan strategi yang memungkinkan untuk memanfaatkan peluang, meminimalkan risiko, dan meningkatkan daya saing di tengah perubahan lingkungan bisnis yang selalu berkembang.

Dalam riset ini, analisis PESTEL diterapkan untuk mengkaji faktor eksternal yang memengaruhi CV. Bina Sarana Utama sebagai perusahaan yang bergerak di sektor jasa konsultasi perencanaan dan pengawasan konstruksi. Perusahaan sangat bergantung pada kebijakan pemerintah yang terkait dengan sektor konstruksi, situasi ekonomi, kemajuan teknologi digital, peningkatan kesadaran akan pembangunan yang berkelanjutan, serta perubahan regulasi yang berkaitan dengan jasa konstruksi dan keselamatan kerja. Oleh karena itu, hasil dari analisis PESTEL diharapkan dapat memberikan dukungan bagi perusahaan dalam merumuskan strategi yang lebih responsif, meningkatkan kemampuan adaptasi terhadap perubahan dalam lingkungan bisnis, serta memperkuat daya saing dan kelangsungan usaha dalam jangka panjang.

D. Penelitian Terdahulu

Beberapa studi sebelumnya telah mengungkapkan keberhasilan teknik analisis strategis dalam sektor jasa dan konstruksi. Penelitian yang dilakukan oleh Mandagi et al. (2022) pada konsultan arsitektur luar ruangan menunjukkan bahwa penggabungan analisis SWOT mendukung perusahaan dalam memperluas aktivitas kunci untuk menarik lebih banyak segmen pasar setelah pandemi. Sementara itu, Firmansyah et al. (2022) di perusahaan jasa konstruksi menerapkan analisis SWOT dan IFE-EFE untuk merencanakan strategi prioritas seperti penambahan unit bisnis baru dan perluasan daerah demi menangkap peluang di bidang pembangunan infrastruktur. Di sisi lain, Dhana Bayu et al. (2022) menunjukkan bahwa penggabungan PESTEL dan SWOT dapat memperkuat kemampuan perusahaan dalam mempertahankan bagian pasar di tengah persaingan yang semakin ketat.

Keterkaitan studi sebelumnya dengan penelitian yang dilakukan di CV. Bina Sarana Utama terletak pada penerapan kerangka kerja yang sama untuk menyelesaikan permasalahan strategis di industri jasa profesional. Penelitian ini akan mengadopsi pendekatan analisis dari studi-studi tersebut untuk memberikan gambaran lebih jelas tentang posisi CV. Bina Sarana Utama sebagai konsultan dalam perencanaan dan pengawasan, dengan memperhatikan karakteristik lokal dan tantangan yang ada dalam industri konstruksi saat ini.

E. Dasar Pemikiran

Dasar pemikiran dalam studi ini berlandaskan pada interaksi sinergis antara metode manajemen, analisis SWOT, serta analisis PESTEL. Metode manajemen berperan sebagai kerangka luas yang melingkupi proses pengambilan keputusan dalam organisasi. Dalam proses tersebut, analisis PESTEL berfungsi sebagai instrumen untuk mendiagnosis lingkungan eksternal (makro) guna mengidentifikasi peluang serta ancaman, sedangkan analisis SWOT digunakan untuk menyelaraskan hasil diagnosis dengan kekuatan dan kelemahan yang terdapat dalam perusahaan. Kombinasi kedua alat ini memungkinkan terciptanya strategi yang lebih komprehensif dan berdasarkan pada data yang valid.

Proses berpikir dalam penelitian ini dimulai dengan menganalisis kondisi lingkungan bisnis CV. Bina Sarana Utama melalui peninjauan faktor internal dan eksternal. Kemudian, informasi yang dikumpulkan diproses dengan menggunakan matriks PESTEL untuk mengevaluasi dampak makro, dan matriks SWOT untuk menentukan posisi strategis dari perusahaan. Hasil dari analisis tersebut selanjutnya dirumuskan dalam bentuk alternatif strategi (SO, WO, ST, WT) yang diharapkan dapat memberikan arahan kepada perusahaan dalam mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan serta keunggulan kompetitif di sektor konsultan perencanaan dan pengawasan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk menganalisis strategi manajemen yang diterapkan pada CV. Bina Sarana Utama. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu memberikan pemahaman yang mendalam mengenai kondisi internal dan eksternal perusahaan berdasarkan fakta yang terjadi di lapangan. Melalui pendekatan ini, peneliti dapat menggali informasi mengenai proses pengambilan keputusan, kondisi operasional, serta berbagai faktor yang memengaruhi penyusunan strategi perusahaan. Metode studi kasus dipilih karena penelitian difokuskan pada satu objek, sehingga memungkinkan peneliti memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai karakteristik, tantangan, dan strategi yang diterapkan perusahaan dalam menghadapi persaingan industri jasa konsultansi perencanaan dan pengawasan konstruksi.

Objek penelitian adalah CV. Bina Sarana Utama, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa konsultansi perencanaan dan pengawasan konstruksi. Penelitian difokuskan pada analisis kondisi internal dan eksternal perusahaan yang memengaruhi penyusunan strategi manajemen. Data yang digunakan terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari pihak perusahaan melalui wawancara dan observasi, sedangkan data sekunder diperoleh melalui berbagai sumber tertulis seperti buku, jurnal ilmiah, artikel penelitian, laporan perusahaan, serta regulasi yang berkaitan dengan strategi manajemen, analisis SWOT, analisis PESTEL, dan industri jasa konsultansi konstruksi.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan studi pustaka. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur kepada informan yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling, yaitu direktur dan pihak manajemen yang memiliki pengetahuan, pengalaman, serta kewenangan dalam pengambilan keputusan perusahaan. Wawancara bertujuan memperoleh informasi mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi perusahaan, serta menggali informasi mengenai strategi pemasaran, kualitas layanan, pengelolaan sumber daya manusia, pemanfaatan teknologi, hubungan dengan pelanggan, dan berbagai tantangan yang dihadapi perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya.

Selain wawancara, penelitian juga menggunakan teknik observasi yang dilakukan secara langsung di lingkungan kerja CV. Bina Sarana Utama. Observasi dilakukan untuk mengamati aktivitas operasional perusahaan, meliputi proses pelaksanaan jasa konsultansi, sistem kerja, koordinasi antarbagian, pemanfaatan teknologi, komunikasi dengan klien, serta pengelolaan sumber daya manusia. Teknik ini bertujuan memperoleh data empiris yang dapat memperkuat dan memverifikasi informasi yang diperoleh melalui wawancara sehingga kondisi perusahaan dapat dipahami secara lebih objektif.

Penelitian ini juga memanfaatkan studi pustaka sebagai sumber data sekunder. Studi pustaka dilakukan dengan menelaah berbagai referensi yang relevan, seperti buku, jurnal ilmiah nasional maupun internasional, artikel penelitian, skripsi, tesis, serta regulasi pemerintah yang berkaitan dengan strategi manajemen dan industri jasa konsultansi konstruksi. Data sekunder tersebut digunakan sebagai landasan teoritis dalam penelitian, mendukung interpretasi hasil penelitian, serta membandingkan kondisi perusahaan dengan hasil penelitian terdahulu sehingga pembahasan menjadi lebih komprehensif.

Data yang telah diperoleh kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Tahapan analisis dimulai dengan reduksi data, yaitu proses memilih, menyederhanakan, dan mengelompokkan data hasil wawancara, observasi, dan studi pustaka sesuai dengan tujuan penelitian. Selanjutnya dilakukan penyajian data dalam bentuk uraian deskriptif untuk memudahkan identifikasi kondisi perusahaan. Faktor-faktor internal dianalisis menggunakan analisis SWOT guna mengidentifikasi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), sedangkan faktor-faktor eksternal dianalisis menggunakan analisis PESTEL untuk mengidentifikasi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) berdasarkan aspek politik, ekonomi, sosial, teknologi, lingkungan, dan hukum. Hasil kedua analisis tersebut kemudian digunakan sebagai dasar dalam merumuskan alternatif strategi manajemen yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan.

Untuk menjamin keabsahan data, penelitian ini menerapkan teknik triangulasi sumber dan triangulasi metode. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari setiap informan, sedangkan triangulasi metode dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan studi pustaka. Penerapan teknik triangulasi bertujuan untuk meningkatkan validitas dan reliabilitas data sehingga hasil penelitian dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Dengan demikian, hasil penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran yang objektif mengenai kondisi internal dan eksternal CV. Bina Sarana Utama serta menghasilkan rekomendasi strategi manajemen yang dapat meningkatkan daya saing dan mendukung keberlanjutan perusahaan.

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, CV Bina Sarana Utama adalah perusahaan yang fokus pada layanan konsultasi perencanaan dan pengawasan konstruksi, berperan krusial dalam mendukung pelaksanaan banyak proyek pembangunan. Keberhasilan kegiatan usaha perusahaan ini dipengaruhi oleh kemampuannya dalam memberikan layanan konsultasi berkualitas, menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggan, serta memastikan bahwa setiap tahap perencanaan dan pengawasan proyek sesuai dengan standar teknis dan regulasi yang ada. Hasil analisis mengindikasikan bahwa perusahaan mempunyai beberapa kekuatan utama yang memberikan keunggulan kompetitif, seperti pengalaman yang luas dalam menangani berbagai proyek konstruksi, layanan yang profesional, sumber daya manusia yang terampil sesuai bidangnya, serta kemampuan dalam menciptakan hubungan kerja sama yang baik dengan instansi pemerintah dan sektor swasta. Keunggulan ini menjadi aset penting bagi perusahaan untuk mempertahankan kepercayaan dari pelanggan, meningkatkan reputasi, serta membuka peluang untuk proyek-proyek baru. Temuan ini sejalan dengan teori manajemen strategis yang menyatakan bahwa faktor utama yang menentukan keunggulan kompetitif suatu organisasi adalah sumber daya, kompetensi, dan kualitas layanan.

Selain memiliki sejumlah kekuatan, penelitian ini juga menemukan beberapa kelemahan yang masih dihadapi oleh CV. Bina Sarana Utama. Kelemahan tersebut meliputi kurangnya ragam layanan konsultasi yang tersedia, belum maksimalnya penggunaan teknologi informasi untuk mendukung operasional perusahaan, pendekatan pemasaran yang masih tradisional, dan tingginya ketergantungan pada beberapa proyek sebagai sumber pendapatan utama. Situasi ini memiliki potensi untuk mempengaruhi kestabilan pendapatan jika terjadi penurunan dalam jumlah proyek atau perubahan di pasar. Selain itu, keterbatasan dalam penggunaan media digital dapat menurunkan kemampuan perusahaan untuk menjangkau klien baru dan memperluas pangsa pasarnya. Oleh karena itu, perusahaan perlu terus-menerus mengevaluasi sistem operasional, strategi pemasaran, dan pengembangan layanan untuk meningkatkan efisiensi dan memperkuat kemampuan bersaing di tengah persaingan yang semakin ketat dalam industri jasa konsultansi konstruksi.

Hasil analisis SWOT mengindikasikan bahwa CV. Bina Sarana Utama memiliki potensi yang cukup signifikan untuk tumbuh sejalan dengan peningkatan pembangunan infrastruktur di tanah air, berkembangnya industri konstruksi, serta bertambahnya kebutuhan akan layanan konsultasi yang profesional. Di samping itu, kemajuan dalam teknologi informasi dan digitalisasi memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk memperbaiki efektivitas dalam pemasaran, memperkuat hubungan

dengan pelanggan, serta mengoptimalkan perencanaan dan pengendalian proyek melalui penggunaan perangkat lunak serta sistem informasi digital. Penggunaan teknologi ini tidak hanya mampu meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga mempercepat aliran informasi, meningkatkan ketepatan pekerjaan, serta mendukung pengambilan keputusan yang lebih efisien. Dengan memanfaatkan kekuatan internal yang ada dan memanfaatkan peluang eksternal yang tersedia, perusahaan ini mempunyai kesempatan untuk memperkuat daya saing dan memperluas pangsa pasar secara berkesinambungan.

Berdasarkan analisis PESTEL, diperoleh informasi bahwa faktor-faktor eksternal memainkan peran penting dalam kelangsungan operasional CV. Bina Sarana Utama. Dalam perspektif politik dan hukum, adanya perubahan dalam kebijakan pemerintah mengenai penyediaan jasa konsultasi konstruksi serta regulasi di bidang pembangunan mewajibkan perusahaan untuk selalu menyesuaikan diri dengan peraturan yang ada. Dari sudut ekonomi, perubahan dalam kondisi ekonomi nasional, pergeseran anggaran pembangunan pemerintah, serta ketidakpastian ekonomi dapat berdampak pada jumlah proyek yang dapat diakses. Pada aspek sosial, meningkatnya kesadaran masyarakat akan kualitas pembangunan mendorong perusahaan untuk terus melakukan peningkatan dalam profesionalisme, kompetensi sumber daya manusia, dan mutu layanan. Di sisi lain, kemajuan teknologi menawarkan baik peluang maupun tantangan melalui pemanfaatan perangkat lunak perencanaan, sistem informasi proyek, dan inovasi konstruksi modern yang dapat meningkatkan efisiensi dalam bekerja. Selain itu, perhatian terhadap aspek lingkungan semakin meningkat karena penerapan prinsip pembangunan berkelanjutan mewajibkan perusahaan untuk mempertimbangkan dampak lingkungan dalam setiap kegiatan konsultasi yang dilakukan.

Secara keseluruhan, analisis SWOT dan PESTEL menunjukkan bahwa CV. Bina Sarana Utama memiliki posisi yang cukup tangguh untuk terus maju jika dapat mengoptimalkan kekuatan internal serta peluang eksternal, sekaligus memperkecil kelemahan dan mengantisipasi ancaman yang mungkin muncul. Berdasarkan analisis tersebut, strategi yang disarankan mencakup peningkatan kemampuan sumber daya manusia melalui pelatihan dan pendidikan yang berkelanjutan, diversifikasi layanan konsultasi sesuai dengan permintaan pasar, penguatan strategi pemasaran digital demi memperluas jangkauan audiens, peningkatan kolaborasi dengan lembaga pemerintah dan sektor swasta, serta optimalisasi penggunaan teknologi informasi untuk mendukung operasi perusahaan. Selain itu, perusahaan juga harus melakukan penilaian terhadap kondisi internal dan eksternal secara rutin untuk dapat merespons perubahan dalam lingkungan bisnis dengan cepat dan tepat. Strategi ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing perusahaan, memperkokoh posisi di sektor jasa konsultasi konstruksi, serta mendukung keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Tabel analisis SWOT CV.Bina Sarana Utama

Faktor Internal	<i>Strengths</i> (Kekuatan)	<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)
Manajemen dan Operasional	Mempunyai standar layanan yang tinggi	Layanan yang ditawarkan masih kurang bervariasi
Sumber Daya Manusia	Tenaga kerja yang berkualitas dan berpengalaman	Terdapat ketergantungan pada beberapa proyek saja
Hubungan Pelanggan	Hubungan dengan pelanggan tergolong baik	Kegiatan promosi dan pemasaran belum maksimal
Reputasi Perusahaan	Memiliki latar belakang yang solid dalam konsultasi	Ukuran usaha masih dalam lingkup kecil

Faktor Eksternal	Peluang (<i>Opportunities</i>)	Ancaman (<i>Threats</i>)
Kondisi Industri	Sektor konstruksi mengalami pertumbuhan	Persaingan antara perusahaan semakin seimbang
Teknologi	Inovasi dalam pemasaran digital	Perubahan cepat dalam teknologi
Ekonomi	Ekonomi mulai pulih setelah pandemi	Ketidakstabilan dalam kondisi ekonomi
Pasar	Permintaan akan layanan konsultasi meningkat	Penurunan jumlah proyek akibat faktor tertentu

Tabel Analisis PESTEL Pada CV. Bina Sarana Utama

<i>Political</i> (Politik)	Kebijakan dari pemerintah yang berkaitan dengan infrastruktur berkontribusi pada kemajuan sektor konstruksi dan konsultasi.
<i>Economic</i> (Ekonomi)	Pemulihan ekonomi membuka lebih banyak kesempatan proyek, tetapi inflasi serta ketidakstabilan ekonomi bisa berdampak pada investasi di bidang konstruksi.
<i>Social</i> (Sosial)	Kenaikan permintaan dari masyarakat untuk pembangunan dan pengaturan infrastruktur menciptakan pasar yang baru.
<i>Technological</i> (Teknologi)	Inovasi dalam teknologi digital meningkatkan efisiensi dalam desain, pengawasan proyek, serta strategi pemasaran perusahaan.
<i>Environmental</i> (Lingkungan)	Perusahaan diharuskan untuk memperhatikan prinsip pembangunan yang berkelanjutan dan tidak merusak lingkungan.
<i>Legal</i> (Hukum)	Perusahaan wajib tunduk pada peraturan mengenai layanan konstruksi, izin usaha, dan standar keselamatan kerja yang berlaku.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian tentang strategi manajemen CV. Bina Sarana Utama yang menggunakan analisis SWOT dan PESTEL, dapat disimpulkan bahwa perusahaan memiliki keadaan internal dan eksternal yang secara keseluruhan mendukung peningkatan daya saing di sektor jasa konsultasi perencanaan dan pengawasan konstruksi. Hasil dari analisis SWOT mengungkapkan bahwa perusahaan memiliki beberapa keunggulan utama, seperti pengalaman dalam menangani beragam proyek konstruksi, kualitas layanan yang profesional, tim sumber daya manusia yang mampu, serta kemampuan dalam menjalin hubungan baik dengan klien. Di sisi lain, penelitian ini juga menemukan beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan, di antaranya terbatasnya variasi layanan, kurang optimalnya penggunaan teknologi informasi, efektivitas strategi pemasaran digital yang masih rendah, serta ketergantungan pada sejumlah proyek sebagai sumber pendapatan utama. Kondisi ini menunjukkan perlunya perusahaan

untuk terus melakukan evaluasi dan pengembangan strategi agar dapat mempertahankan keunggulan kompetitif di tengah persaingan industry yang semakin bergerak cepat.

Berdasarkan analisis PESTEL, terungkap bahwa lingkungan eksternal memiliki pengaruh besar terhadap keberlangsungan bisnis CV. Bina Sarana Utama. Aspek politik dan hukum, seperti perubahan regulasi pemerintah dalam sektor jasa konstruksi, memaksa perusahaan untuk selalu menyesuaikan kebijakan operasionalnya dengan aturan yang berlaku. Dari perspektif ekonomi, perubahan dalam kondisi perekonomian dan modifikasi anggaran pembangunan dapat memengaruhi jumlah proyek yang tersedia. Selain itu, kemajuan teknologi, meningkatnya kesadaran masyarakat tentang kualitas layanan, serta penerapan prinsip pembangunan berkelanjutan menjadi peluang dan tantangan yang harus dihadapi melalui inovasi dan peningkatan kualitas layanan. Dengan demikian, hasil penelitian ini menjawab pertanyaan penelitian dengan menunjukkan bahwa analisis SWOT dan PESTEL dapat mengidentifikasi faktor-faktor strategis yang berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, serta menjadi dasar dalam merumuskan strategi manajemen yang lebih adaptif dan berkelanjutan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggabungan analisis SWOT dan PESTEL memberikan gambaran mendalam tentang keadaan perusahaan, sehingga dapat dijadikan landasan untuk merancang strategi pengembangan bisnis. Strategi yang dianjurkan mencakup peningkatan kemampuan sumber daya manusia melalui pelatihan yang berkelanjutan, pengembangan inovasi serta diversifikasi layanan konsultasi, optimalisasi pemasaran digital, pemakaian teknologi informasi dalam proses operasional, dan penguatan kerjasama dengan lembaga pemerintah serta sektor swasta. Pelaksanaan strategi-strategi ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas pangsa pasar, memperkuat kepercayaan pelanggan, serta meningkatkan daya saing perusahaan dalam menghadapi dinamika lingkungan bisnis. Sejalan dengan temuan penelitian, CV. Bina Sarana Utama disarankan untuk melakukan penilaian rutin terhadap kondisi internal dan eksternal perusahaan agar dapat dengan cepat dan tepat menanggapi perubahan di lingkungan bisnis.

Perusahaan juga harus meningkatkan investasi dalam pengembangan kemampuan sumber daya manusia, memperkuat sistem manajemen berbasis teknologi informasi, serta merumuskan strategi pemasaran digital yang lebih efektif untuk memperluas jangkauan pasar. Di samping itu, membangun kerja sama yang lebih luas dengan pemerintah, sektor swasta, dan lembaga pendidikan merupakan langkah penting guna mendukung inovasi layanan dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada klien. Inisiatif tersebut diharapkan mampu memperkuat posisi perusahaan sebagai penyedia layanan konsultasi yang profesional, kompetitif dan berkelanjutan.

Penelitian ini memiliki beberapa batasan karena hanya mengadopsi pendekatan kualitatif dengan fokus penelitian yang terbatas pada satu perusahaan, sehingga hasilnya belum dapat diaplikasikan secara umum untuk seluruh perusahaan jasa konsultasi konstruksi. Karenanya, penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan objek penelitian, mengimplementasikan pendekatan kuantitatif atau metode campuran, serta mengintegrasikan analisis SWOT dan PESTEL dengan teknik lain, seperti *Balanced Scorecard*, *Porter's Five Forces*, *Business Model Canvas*, atau *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Pengembangan metode ini diharapkan mampu menyajikan rekomendasi strategi yang lebih komprehensif, terukur, dan mudah diimplementasikan, serta memberikan kontribusi yang lebih signifikan terhadap pengembangan ilmu manajemen strategis dan praktik pengelolaan perusahaan jasa konsultan konstruksi di Indonesia.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengungkapkan rasa terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala anugerah dan bimbingan-Nya sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan sukses. Penulis juga mengucapkan penghargaan serta terima kasih yang tulus kepada CV. Bina Sarana Utama yang telah memberi izin untuk melakukan penelitian ini, serta memberikan kesempatan, dukungan, informasi, dan data yang diperlukan selama pengumpulan data hingga selesainya penelitian ini. Kolaborasi dari pihak perusahaan sangat mendukung penulis dalam mendapatkan data yang sesuai sehingga tujuan penelitian dapat tercapai.

Ucapan terima kasih juga penulis tujukan kepada Ibu Sugiarti, yang menjabat sebagai dosen pada mata kuliah Manajemen Strategik, atas bimbingan, arahan, umpan balik, kritik, dan saran konstruktif selama penulisan penelitian ini. Beragam pengetahuan, pengalaman, dan motivasi yang diperoleh menjadi modal yang sangat berharga bagi penulis dalam menyempurnakan penelitian ini. Penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, baik secara

langsung maupun tidak langsung, sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis berharap hasil dari penelitian ini dapat memberikan keuntungan bagi CV. Bina Sarana Utama, menjadi referensi untuk penelitian di masa mendatang, serta memberikan sumbangan untuk kemajuan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang manajemen strategis dan layanan konsultansi konstruksi.

DAFTAR PUSTAKA

1. (Simamora & Kristiana, 2023). Analisis Perkembangan Pelaku Industri Jasa Konstruksi. <https://e-journal.upr.ac.id/index.php/JT/article/view/8207>
2. (Marsetyorini dkk., 2024). Analisis Perencanaan Manajemen Strategi PT Japfa Comfeed Indonesia Menggunakan Matriks SWOT dan Matriks BCG (Studi Kasus Penurunan Laba Perusahaan Tahun 2022).
3. (Firmansyah dkk., 2022). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Konstruksi (Studi Kasus: PT Tri Manunggal Karya)
4. (Mandagidkk., 2023). Perencanaan Model Bisnis Konsultan. <https://journal.ipb.ac.id/jli/article/view/43412/26362>
5. (Faizaty, 2021). Analisa Kekuatan Internal Dan Perubahan Eksternal Dalam Menentukan Strategi Daya Saing Perusahaan
6. (Dhenabayu dkk., 2022). Perkembangan Strategi Bisnis Pt Unilever (Tinjauan Analisis Pestel Dan Swot).
7. (Ikhsan Pratama dkk., 2025). Kajian Peran Konsultan Manajemen Konstruksi Kelas Menengah Di Kota Bandung Dalam Pengawasan Penerapan Sistem Manajemen Keselamatan Konstruksi
8. (Amanda Agustina dkk., 2024). Perencanaan Strategis Ward Peppard With Pestle