



**Universitas Katolik Parahyangan**

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**

**Program Studi Administrasi Bisnis Program Sarjana**

*Terakreditasi Unggul*

*SK BAN-PT No. 1598/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022*

**Analisis Strategi Bersaing PT. Rakattan Naga Nusantara**

Skripsi

Oleh

Muhammad Kevin Muzhaffar

6081801165

Bandung

2022



**Universitas Katolik Parahyangan**

**Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik**

**Program Studi Administrasi Bisnis Program Sarjana**

*Terakreditasi Unggul*

*SK BAN-PT No. 1598/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022*

**Competitive Strategy Analysis PT. Rakattan Naga Nusantara**

Skripsi

Oleh

Muhammad Kevin Muzhaffar

6081801165

Pembimbing

Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M.

Bandung

2022

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik  
Jurusan Administrasi Bisnis  
Program Studi Administrasi Bisnis Program Sarjana



**Tanda Pengesahan Skripsi**

Nama : Muhammad Kevin Muzhaffar  
Nomor Pokok : 6081801165  
Judul : Analisis Strategi Bersaing PT. Rakattan Naga Nusantara


Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana  
Pada Jumat, 1 Juli 2022  
Dan dinyatakan **LULUS**

**Tim Penguji**

**Ketua sidang merangkap anggota**

Fransiska Anita Subari, S.S., M.M : 


**Sekretaris**

Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M : 

**Anggota**

Gandhi Pawitan, Ir., M.Sc., Ph.D. : 

Mengesahkan,  
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

  
Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Kevin Muzhaffar

NPM : 6081801165

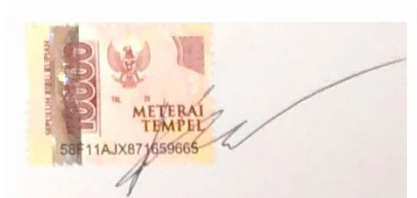
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis

Judul : Analisis Strategi Bersaing PT. Rakattan Naga Nusantara

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 16 Juni 2022



Muhammad Kevin Muzhaffar

## ABSTRAK

Nama : Muhammad Kevin Muzhaffar

NPM : 6081801165

Judul : Analisis Strategi Bersaing PT. Rakattan Naga Nusantara

---

Jumlah UMKM yang terdapat di kota Bandung mengalami kenaikan setiap tahunnya. Semakin meningkatnya jumlah unit usaha di kota Bandung membuat semakin ketatnya persaingan bisnis. Ditambah dengan adanya pandemi Covid-19 menambah tantangan bagi para pengusaha untuk bisa bersaing dalam industrinya. Akibat dari pandemi ini banyak sektor bisnis yang mengalami penurunan penjualan. Tetapi tidak semua perusahaan mengalami penurunan penjualan pada saat pandemi ini. PT. Rakattan Naga Nusantara adalah unit usaha yang berada di kota Bandung, bergerak di industri bisnis furniture. Penjualan perusahaan cenderung stabil pada saat pandemi. Penerapan strategi bersaing yang tepat dapat membuat perusahaan menciptakan keunggulan kompetitif dibandingkan pesaingnya. Perusahaan memiliki keunggulan dari segi nilai yang berbeda dari pesaingnya.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif analitis dengan metode penelitian studi kasus, yang berfokus pada menganalisa strategi bersaing yang digunakan perusahaan saat ini. Teknik dari pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan observasi. Data yang dikumpulkan diolah dalam sebuah kerangka kerja dalam menganalisis aktivitas perusahaan dari sisi lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Yang kemudian disimpulkan melalui Analisis S.W.O.T untuk mengetahui penerapan dan rancangan strategi bagi PT. Rakattan Naga Nusantara.

Berdasarkan hasil penelitian, PT. Rakattan Naga Nusantara saat ini menggunakan *Board Differentiation Strategy* dalam menghadapi ketatnya persaingan di industri ini. Perusahaan memiliki nilai yang berbeda dari pesaingnya, seperti menyediakan konsultan desain, pelayanan yang lebih lengkap dibandingkan para pesaingnya, dan hasil desain yang berbeda daripada pesaingnya. Dengan menerapkan strategi ini dapat memberikan nilai yang berbeda kepada konsumen, sehingga dapat menarik keinginan konsumen untuk membeli di perusahaan.

Berdasarkan pada hasil analisis dan kesimpulan maka penulis mengusulkan perusahaan tetap menggunakan *Board Differentiation Strategy* dengan meningkatkan manajemen internal perusahaan, mengembangkan digital marketing perusahaan, merekrut manajer SDM agar SDM yang dimiliki perusahaan dapat unggul, dan membuat strategi harga seperti harga paket sehingga konsumen dapat lebih tertarik lagi. Dengan menerapkan hal tersebut kedepannya perusahaan dapat mempertahankan keunggulan kompetitifnya dan membuat perusahaan lebih maju kedepannya.

Kata kunci: Strategi Bersaing, SWOT, Persaingan, Industri Furniture

## ABSTRACT

Name : Muhammad Kevin Muzhaffar

NPM : 6081801165

Title : Competitive Strategy Analysis PT. Rakattan Naga Nusantara

---

*The number of UMKM in the city of Bandung has increased every year. The increasing number of business units in the city of Bandung makes business competition increasingly fierce. Coupled with the Covid-19 pandemic, it adds challenges for entrepreneurs to be able to compete in their industry. As a result of this pandemic, many business sectors experienced a decline in sales. But not all companies experience a decline in sales during this pandemic. PT. Rakattan Naga Nusantara is a business unit located in the city of Bandung, engaged in the furniture business industry. The company's sales tend to be stable during the pandemic. The application of the right competitive strategy can make a company create a competitive advantage over its competitors. The company has an advantage in terms of value that is different from its competitors.*

*This research uses descriptive analytical research with case study research method, which focuses on analyzing the competitive strategy used by the company today. The technique of collecting data used in this study used interview and observation techniques. The data collected is processed in a framework to analyze the company's activities from the internal and external environment. Which is then concluded through S.W.O.T Analysis to determine the implementation and design of strategies for PT. Rakattan Naga Nusantara.*

*Based on the research results, PT. Rakattan Naga Nusantara is currently using the Board Differentiation Strategy in facing the intense competition in this industry. The company has values that are different from its competitors, such as providing design consultants, more complete services than its competitors, and different design results than its competitors. By implementing this strategy, it can provide different value to consumers, so that it can attract consumers' desire to buy at the company.*

*Based on the results of the analysis and conclusions, the author proposes that companies continue to use the Board Differentiation Strategy by improving the company's internal management, developing the company's digital marketing, recruiting HR managers so that the company's HR can excel, and making pricing strategies such as package prices so that consumers can be more interested. By implementing this in the future the company can maintain its competitive advantage and make the company more advanced in the future.*

*Keywords: Competitive Strategy, SWOT, Competition, Furniture Industry*

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas semua berkat dan rahmat serta kesehatan yang telah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dibuat dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat dalam mendapat gelar Sarjana dalam Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis di Universitas Katolik Parahyangan. Judul dari skripsi ini adalah “Analisis Strategi Bersaing PT. Rakattan Naga Nusantara”. Penyusunan skripsi ini telah dibantu oleh banyaknya bimbingan, bantuan, serta semangat dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti dengan segenap hati mengucapkan banyak terimakasih kepada:

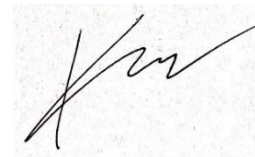
1. Keluarga tercinta penulis yang selalu mendukung penulis dalam menyelesaikan studi yaitu Ayah (Deny Maulana Lubis), Ibu (Diana Febi), Adik (Andrew), dan Adik (William). Saya ucapkan terimakasih atas seluruh dukungannya baik dalam bentuk doa, semangat, nasihat dan materi dalam membesarkan saya hingga saat ini dapat menyelesaikan perjalanan studi S1 di UNPAR.
2. Ibu Dr. Orpha Jane, S.Sos., M.M. sebagai dosen pembimbing yang senantiasa membimbing peneliti yang jauh dari kata sempurna ini. Terima kasih atas segala kesabaran, waktu, tenaga, arahan, serta ilmu yang diberikan selama membimbing peneliti menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si., selaku Ketua Program Studi Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan panduan, arahan, dan saran bagi penulis.

4. Seluruh jajaran Dosen Ilmu Administrasi Bisnis Unpar yang telah membagikan ilmu, wawasan, relasi, serta pengalaman yang sangat berharga bagi penulis.
5. Bapak Arief Lubis selaku salah satu pemilik dan direktur keuangan PT. Rakattan Naga Nusantara yang bersedia menjadikan perusahaan sebagai objek penelitian penulis serta bersedia meluangkan waktu untuk diwawancara penulis untuk mendapatkan data yang mendukung dalam pengerjaan skripsi ini.
6. Anbiya Safa Syahwildan yang telah memberikan waktu, masukan dan semangat dalam menemani penulis menyelesaikan pengerjaan skripsi ini.
7. Anindita Aulia Syahwildan yang telah memberikan masukan ataupun semangat dalam pengerjaan skripsi ini.
8. Teman bisnis Seram Coffee yakni Andika Yusuf, Fajri, Aryadharma dan Bonsai yang telah memberikan semangat serta masukan untuk penulis menyelesaikan pengerjaan skripsi ini.
9. Muhammad Fauzan Kelviansono, Bani Askar Adrian, dan Raysa Syifa Natadimadja yang telah memberikan hiburan, semangat, masukan, dan dukungan untuk penulis menyelesaikan pengerjaan skripsi ini.
10. Jesselyn Husin, Putu Rheza, Nabila Sekarani, Maryam Dzimar, Naomi Ayu, Yessianta Christin, Adinda Safira, dan Ageng Laili yang telah memberikan nasihat, bantuan, semangat serta berjuang bersama penulis untuk dapat menyelesaikan studi.



11. Bernard, David, Parsau, Ivan, Hizkia, Ryan, Theo, Adit, Jason, William, Romy dan teman perkuliahan yang menemani penulis untuk dapat menyelesaikan studi.
12. Kak Vani selaku asisten dosen ibu orpha dan teman bimbingan yakni Dede, Jenifer, Diva, Janet, Yuni, Yolanda, Herdi, dan Steven atas bantuan dan diskusinya selama mengerjakan skripsi ini.
13. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas doa, dukungan, dan nasihat yang diberikan

Bandung, 16 Juni 2022



Muhammad Kevin Muzhaffar

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	iii
<b>ABSTRACT</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR GRAFIK</b> .....	xii
<b>BAB I</b> .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Identifikasi Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	6
<b>BAB 2</b> .....	8
2.1 Strategi .....	8
2.1.1 Pengertian Strategi .....	8
2.1.2 Tingkatan Strategi .....	8
2.2 Strategi Bersaing .....	9
2.2.1 Strategi Generik Modifikasi .....	10
2.3 Manajemen Strategi .....	12
2.3.1 Tahapan Dalam Manajemen Strategi .....	13
2.4 Analisis Lingkungan Internal .....	14
2.4.1 Empat Fungsi Bisnis .....	14
2.5 Lingkungan Eksternal .....	16
2.5.1 PESTLE .....	16
2.6 <i>Porter's Five Forces Analysis</i> .....	18
2.7 <i>SWOT Analysis</i> .....	22
2.8 Metodologi Penelitian .....	24
2.8.1 Jenis Penelitian .....	24
2.8.2 Metode Penelitian .....	25
2.8.3 Teknik Pengumpulan Data .....	25

<b>2.8.4 Jenis Data</b> .....	27
<b>2.8.5 Teknik Analisis Data</b> .....	28
2.9 Penelitian Terdahulu .....	29
2.10 Operasionalisasi Variable .....	30
2.11 Kerangka Pemikiran .....	38
<b>BAB 3</b> .....	39
3.1 Tentang Perusahaan .....	39
<b>3.1.1 Profil Perusahaan</b> .....	40
<b>3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan</b> .....	40
<b>3.1.3 Prinsip Perusahaan</b> .....	41
<b>3.1.4 Sektor Bisnis Perusahaan</b> .....	42
<b>3.1.5 Struktur Organisasi Perusahaan</b> .....	46
3.2 Pembahasan Hasil .....	46
<b>3.2.1 Strategi Perusahaan saat ini</b> .....	49
<b>3.2.2 Strategi Perusahaan di Masa Mendatang</b> .....	53
<b>3.2.3 Analisis SWOT</b> .....	71
<b>BAB 4</b> .....	81
4.1 Kesimpulan.....	81
4.2 Rekomendasi.....	82
4.3 Implikasi .....	83
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	85
<b>LAMPIRAN</b> .....	87

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian .....	38
Gambar 3. 1 Logo Perusahaan .....	39
Gambar 3. 2 Hasil Pekerjaan Architecture Perusahaan .....	43
Gambar 3. 3 Hasil Pekerjaan Interior Design Perusahaan .....	43
Gambar 3. 4 Hasil Pekerjaan Furnitur Workshop Perusahaan.....	44
Gambar 3. 5 Klien Perusahaan.....	45
Gambar 3. 6 Struktur Perusahaan.....	46
Gambar 3. 7 Media Sosial Instagram Rakattan.....	57
Gambar 3. 8 Teknologi Alat Potong Merk Makita .....	58
Gambar 3. 9 Izin Pendirian Perseroan Terbatas .....	60
Gambar 3. 10 Izin Usaha Perdagangan Menengah Kota Bandung .....	60
Gambar 3. 11 Produk Pengganti Dengan Bahan.....	65
Gambar 3. 12 Produk Pengganti Dengan Bahan Bambu .....	65
Gambar 3. 13 Konsultasi Klien dan Designer Interior Rakattan .....	72
Gambar 3. 14 Renovasi Interior Lobby Savoy Homann Hotel Bandung saat Pandemi.....	75
Gambar 3. 15 Nilai dan Pertumbuhan PDB per Kapita Penduduk Indonesia (2000- 2021) .....	76

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu .....	29
Tabel 2. 2 Operasionalisasi Variable .....	30
Tabel 3. 1 Perbedaan Bisnis PT. Rakattan Naga Nusantara dengan pesaing.....	47
Tabel 3. 2 Perbedaan workshop furnitur dan interior design PT. Rakattan Naga Nusantara dengan pesaing.....	50

## **DAFTAR GRAFIK**

Grafik 1. 1 Jumlah UMKM di kota Bandung tahun 2016-2021 ..... 1

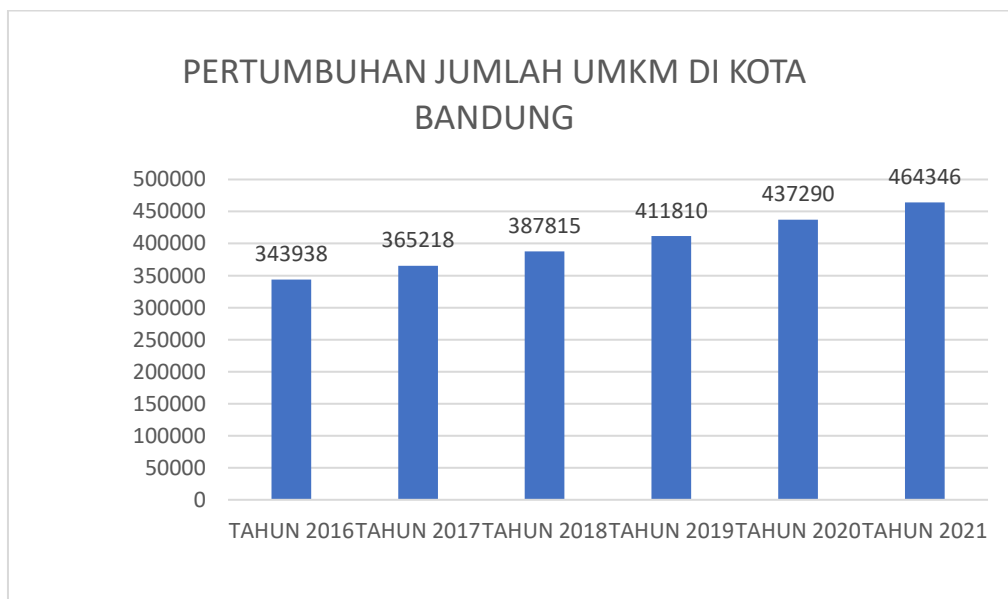
Grafik 3. 1 Penjualan PT. Rakattan Naga Nusantara Tahun 2018-2021 ..... 52

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Kota Bandung adalah ibu kota provinsi Jawa Barat. Kota Bandung memiliki jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang mengalami kenaikan setiap tahun dan dapat dilihat pada gambar 1.1. Berdasarkan data yang di dapat dari Open Data Jabar, pada tahun 2021 terdapat 464.346 unit usaha yang ada di kota Bandung. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, jumlah unit usaha di kota Bandung mengalami kenaikan 6,19% (Open Data Jabar).



Grafik 1. 1 Jumlah UMKM di kota Bandung tahun 2016-2021

Sumber: Open Data Jabar

Semakin meningkatnya jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di kota Bandung membuat semakin ketatnya persaingan bisnis. Selain

itu, dengan adanya wabah pandemi Covid-19 menambah tantangan bagi para pengusaha agar bisa bersaing. Peningkatan jumlah UMKM di kota Bandung dan adanya pandemi Covid-19 ini membuat industri bisnis semakin ketat persaingannya. Para pengusaha di paksa untuk lebih kreatif dalam menjalankan bisnisnya terutama di era pandemi ini AGAM (2021).

Hasil survei dari Badan Pusat Statistik (BPS) yang di kutip dari *website databooks* mencatat 82,85% bisnis yang mengalami penurunan penjualan akibat pandemi Covid-19. Berdasarkan sektornya, yang paling terdampak penurunan penjualannya adalah sektor akomodasi dan sektor makanan atau minuman, yang mencapai 92,47% mengalami penurunan penjualan. Selanjutnya ada 90,90% dari sektor transportasi yang mengalami penurunan penjualan akibat pandemi Covid-19. Survei tersebut dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) terhadap 34.559 pelaku usaha pada tanggal 10-26 Juli 2020, menggunakan metode daring BAYU (2020).

PT. Rakattan Naga Nusantara terletak di kota Bandung, yang bergerak di sektor bisnis furniture. Berbeda dari sektor bisnis yang lainnya, penjualan perusahaan saat pandemi Covid-19 cenderung stabil berdasarkan hasil wawancara dengan pak Arief selaku salah satu pemilik perusahaan. Pemilik juga menceritakan bahkan saat pandemi seperti ini muncul pasar yang baru, seperti sebelum pandemi rata-rata klien-nya adalah pasar keluarga yang ingin merenovasi interior rumahnya. Saat pandemi muncul pasar baru seperti klien *business to business* (b2b) yang ingin merenovasi interior tempatnya seperti



kantor, hotel, *coffee shop*, dan gedung. Karena berdasarkan perkataan pak Arief, saat pandemi aktivitas dilakukan daring atau dirumah, otomatis kantor atau gedung tempat kerja kosong dan membuat perusahaan melakukan renovasi kantor atau gedungnya.

PT. Rakattan Naga Nusantara bukan perusahaan retail furniture yang menyediakan produk serupa, dengan kuantitas yang banyak lalu dijual kepada masyarakat. Perusahaan fokusnya adalah membuat produk sesuai dengan keinginan kliennya, Sehingga kliennya adalah masyarakat baik individu atau organisasi yang ingin merenovasi tempatnya sesuai dengan desain yang di inginkan. Skala perusahaan dikategorikan sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), maka dari itu dengan bertambahnya jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang ada di kota Bandung dari tahun ketahun, membuat persaingan bagi perusahaan semakin ketat.

Pak Arief memberikan dua nama pesaing yang menjadi *head to head* dari perusahaan yaitu Viku Furniture dan Kaili Living. Kedua perusahaan ini bergerak di jenis yang sama yaitu furniture. Kedua perusahaan ini juga sama membuat furniture interior ruangan dengan bernuansa kayu. Persaingan semakin ketat dikarenakan kedua pesaing ini berada di kota Bandung. Kaili Living terletak di Jl. Braga no. 29 kota Bandung dan Viku Furniture di Jl. AH. Nasution no.98 Bandung. Kedekatan wilayah ini membuat pasar dari PT.Rakattan, Viku Furniture, dan Kaili Living menjadi sempit.

Ketatnya persaingan di industri ini juga dapat dilihat dengan keunggulan yang dimiliki pesaingnya. Kail Living memiliki alat mesin produksi yang tergolong besar daripada yang dimiliki PT. Rakattan. Dengan alat yang lebih besar dapat memotong waktu pengerjaan pada proses produksi. Hal tersebut bisa menjadi pertimbangan klien dalam melakukan pembelian jika klien tersebut mementingkan kecepatan waktu pekerjaannya. Otomatis jika klien ingin waktu yang cepat akan memilih menggunakan perusahaan Kail Living.

Pesaing lainnya yaitu Viku Furniture memiliki keunggulan, dengan menjual beberapa produk yang sudah jadi, walaupun fokus bisnisnya tidak retail. Sedangkan PT. Rakattan hanya menjual produk berdasarkan pesanan kliennya. Bagi klien yang ingin membeli produk furniture sudah jadi, tidak ingin *custom* mungkin akan memilih Viku Furniture. Karena selain menyediakan produk yang bisa di *custom*, perusahaan ini juga menjual berbagai furnitur dengan nuansa kayu yang sudah jadi. PT. Rakattan Naga Nusantara sebagai objek penelitian penulis tentu memiliki strateginya sendiri, dalam menghadapi persaingan terutama dengan industri bisnis yang sama.

Melihat ketatnya persaingan, dengan perusahaan-perusahaan yang ada di industri ini memiliki keunggulannya masing-masing dan dengan menggunakan bahan baku yang sama yaitu kayu. Peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam lagi strategi bersaing yang diterapkan oleh PT. Rakattan Naga Nusantara dalam mengatasi persaingan yang semakin ketat. Adapun judul atau topik yang

diambil dalam penyusunan skripsi ini adalah “**Analisis strategi bersaing PT. Rakattan Naga Nusantara**”

## **1.2 Identifikasi Masalah**

PT. Rakattan Naga Nusantara adalah salah satu unit bisnis yang bergerak pada sektor furnitur di kota Bandung, unit bisnis di kota ini semakin bertambah banyak, yang membuat pesaing dari perusahaan bertambah juga. Semakin banyaknya pesaing membuat persaingan semakin ketat di industri ini. Ditambah para pesaing ini memiliki keunggulannya masing-masing. Tetapi dengan tumbuhnya pesaing baru dan keunggulan tiap pesaingnya, PT. Rakattan Naga Nusantara tidak ditinggalkan oleh kliennya, bahkan pasar baru semakin bertambah bagi perusahaan.

Dengan demikian rumusan masalah penelitian:

1. Strategi bersaing apa yang diterapkan PT. Rakattan Naga Nusantara selama ini?
2. Strategi bersaing apa yang dapat diterapkan di masa yang akan datang melihat dari lingkungan internal dan eksternal PT. Rakattan Naga Nusantara?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka yang menjadi tujuan penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui strategi bersaing yang diterapkan PT. Rakattan Naga Nusantara
2. Mengetahui strategi bersaing yang dapat diterapkan di masa yang akan datang melihat dari lingkungan internal dan eksternal PT. Rakattan Naga Nusantara

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penulis berharap dengan ditulisnya penelitian ini dapat berguna bagi pihak perusahaan sebagai objek penelitian penulis, pihak yang memerlukan sebagai pembaca penelitian penulis, dan saya sendiri selaku penulis.

Adapun harapan penulis:

- Bagi perusahaan:
  - Hasil penelitian ini dapat membantu perusahaan melihat kelebihan dan kekurangan strategi bersaing yang dilakukan perusahaan selama ini agar bisa menjadi evaluasi perusahaan sehingga perusahaan bisa menyempurnakan strategi perusahaan baik yang telah dilakukan maupun membuat strategi yang baru untuk tetap eksis di industrinya.
- Bagi pihak yang memerlukan:
  - Hasil penelitian ini dapat menjadi tambahan ilmu yang bermanfaat dan informasi yang bermanfaat untuk segala pihak yang memerlukan baik pelaku usaha maupun yang lainnya.
- Bagi penulis:
  - Hasil penelitian ini dapat menambah pengalaman penulis dalam meneliti, memperluas wawasan penulis dan ilmu-ilmu yang didapatkan

bisa diterapkan penulis baik bekerja disuatu perusahaan maupun menjalankan suatu bisnis.