

## Implementasi Analisis SWOT dan Strategi Diversifikasi Terhadap Usaha Jasa Notaris

Moch Nurul Iqbal Alfarizi<sup>1</sup>, Deny Andesta<sup>2</sup>, Efta Dhartikasari Priyana<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Gresik  
Jl. Sumatera No.101, Gn. Malang, Randuagung, Kec. Kebomas, Kab. Gresik, Jawa Timur 61121  
Email: [iqbaalfarizi027@gmail.com](mailto:iqbaalfarizi027@gmail.com), [deny\\_andesta@umg.ac.id](mailto:deny_andesta@umg.ac.id)

### ABSTRAK

Usaha jasa notaris merupakan pekerjaan yang berwenang dalam membuat akta otentik untuk semua tindakan, kontrak, dan ketentuan hukum perdata berdasarkan undang-undang dan peraturan negara. Seiring waktu berjalan, usaha jasa notaris mengalami peningkatan yang sangat besar sehingga dapat menimbulkan persaingan pasar dalam melayani konsumen. Oleh karena itu, Notaris/PPAT XYZ harus memiliki suatu strategi bisnis untuk menggunakan metode analisis SWOT yang berfokus pada lingkungan internal dan eksternal usaha. Penelitian ini bertujuan agar usaha jasa dapat memiliki keunggulan bersaing dalam menghadapi kompetitor lain. Sehingga didapatkan hasil bahwa nilai matriks IFE sebesar 3,5 dan nilai matriks EFE sebesar 3,47. Pada nilai tersebut menunjukkan bahwa Notaris/PPAT XYZ terletak pada posisi kuadran I yaitu mengalami tumbuh dan membangun (*grow and built*). Jasa Notaris/PPAT XYZ juga menggunakan strategi diversifikasi yaitu memberikan loyalitas dan kecepatan pemberian informasi untuk klien, memberikan harga yang terjangkau, dan meningkatkan ketepatan kinerja karyawan.

**Kata Kunci:** Notaris, Strategi Bisnis, Persaingan Pasar, Analisis SWOT, Matriks IFE EFE, Strategi Diversifikasi

### ABSTRACT

The notary service business is a job that is authorized to do authentic deeds for all acts, contracts, and civil law provisions based on state laws and regulations. Over time, the notary service business has experienced a considerable increase, so it can lead to market competition in serving consumers. Therefore, XYZ Notary/PPAT must have a business strategy to use the SWOT analysis method that focuses on the internal and external environment of the business. This study aims to show that service businesses can have a competitive advantage in facing other competitors. So the result is that the IFE matrix value is 3.5, and the EFE matrix value is 3.47. This value indicates that the Notary/PPAT XYZ is located in quadrant I, which is experiencing growth and development. XYZ Notary/PPAT services also use a diversification strategy, namely providing loyalty and speed in delivering information to clients, providing affordable prices, and increasing the accuracy of employee performance.

**Keywords:** Notary, Business Strategy, Market Competition, SWOT Analysis, IFE EFE Matrix, Diversification Strategy

### Pendahuluan

Perkembangan industri jasa di Indonesia saat ini mengalami kenaikan yang cukup signifikan, seperti pada daerah Kabupaten Gresik. Wilayah ini memiliki sektor jasa notaris yang berkembang dalam membuat akta otentik untuk semua tindakan, kontrak, dan ketentuan hukum perdata berdasarkan undang-undang dan peraturan negara. Dalam pekerjaannya, notaris harus dapat diandalkan, jujur, teliti dan independen serta harus menjaga kepentingan para pihak dalam proses hukum [1]. Jasa notaris ini biasanya berkaitan dengan pembelian dan penjualan *real estate*, seperti tanah dan bangunan [2]. Ruang lingkup tanggung jawab notaris berfokus pada kebenaran materil dari akta yang dibuatnya [3]. Inilah sebabnya mengapa negara memberi wewenang kepada notaris untuk memberikan keterangan dalam perkara perdata [4]. Oleh karena itu, pada setiap usaha diperlukan strategi bisnis yang memiliki dampak positif bagi perusahaan. Strategi bisnis adalah keahlian perusahaan untuk menganalisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, menyusun strategi, mengimplementasikan rencana, dan mengevaluasi untuk mencapai tujuan [5]. Strategi bisnis juga mengakomodasi perusahaan untuk menciptakan serta mengeksplorasi ketangguhan kompetitif tertentu pada lingkungan yang kompetitif [6]. Pemilihan strategi yang tepat akan berkaitan dengan potensi atau peluang dalam memperoleh keuntungan bisnis

yang besar [7]. Sehingga penentuan strategi ini dapat dijadikan pandangan untuk tujuan jangka panjang perusahaan dalam mempertahankan daya saing dan kinerjanya [8].

Pada setiap usaha juga memiliki beberapa permasalahan seperti halnya dalam persaingan pasar. Persaingan pasar merupakan sebuah tantangan yang harus dihadapi para pelaku usaha dalam meraih pangsa pasar konsumen dan mencapai keuntungan [9]. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya produsen yang merespon kebutuhan dan keinginan konsumen [10]. Oleh karena itu, masyarakat dituntut untuk mampu melakukan perubahan dalam mengikuti perkembangan zaman yang kompetitif [11]. Sehingga dibutuhkan suatu manajemen yang dapat menyusun, mengendalikan, melaksanakan, dan mengevaluasi strategi dalam mencapai tujuan perusahaan [12]. Maka usaha jasa notaris/PPAT ini dapat menerapkan strategi bisnis dengan menggunakan metode SWOT. Analisis SWOT adalah alat untuk menginterpretasikan strategi dengan mempelajari dan memperkirakan lingkungan internal dan eksternal secara keseluruhan [13]. Matriks SWOT digunakan untuk menginterpretasikan strategi dengan menggabungkan empat faktor, yaitu kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), dan ancaman (*Threats*) [14]. Metode ini bermanfaat bagi setiap perusahaan dalam mencapai tujuan jangka panjang untuk memastikan kesejahteraan dan keinginan para pemangku kepentingan (*stakeholder*) [15]. Sehingga dari analisis SWOT akan menggambarkan keadaan organisasi dalam kaitannya dengan lingkungannya dan memberikan alternatif strategi yang sesuai untuk menentukan tujuan organisasi [16]. Matriks IFE berkaitan dengan lingkungan internal bisnis, menganalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh sebuah bisnis. Sedangkan matriks EFE dipengaruhi oleh lingkungan eksternal, yaitu peluang dan ancaman [17]. Perumusan matriks IFE dan EFE dilakukan dengan melakukan pembobotan dan penerangan pada setiap variabel [18]. Setelah perumusan, dilakukan perhitungan nilai total yang merupakan hasil perkalian antara pembobotan dan perangkaan [19]. Selanjutnya, nilai matriks ini dimasukkan ke dalam matriks IE untuk menentukan posisi perusahaan [20]. Perusahaan juga dapat menggunakan strategi lain, seperti diversifikasi untuk melakukan perluasan usaha tersebut. Diversifikasi adalah bentuk pengembangan bisnis yang memungkinkan untuk memperluas pangsa pasar melalui beragam produk [21]. Diversifikasi ini diterapkan perusahaan dalam bentuk strategi gabungan antara penjualan produk baru untuk pasar yang baru [22]. Strategi ini berpengaruh terhadap kegiatan operasional perusahaan dalam pengembangan produk perusahaan [23]. Strategi ini menjadi pilihan manajemen perusahaan untuk mengatasi persaingan usaha [24]. Sehingga dengan adanya strategi ini dapat meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap produk yang akan ditawarkan [25].

## Metode Penelitian

Objek penelitian ini adalah strategi usaha jasa Notaris/PPAT XYZ yang diambil melalui pendekatan metode deskriptif kuantitatif. Pada usaha jasa ini terdapat permasalahan, yaitu meningkatnya persaingan pasar dengan produk atau jasa yang sama. Oleh karena itu, pada setiap usaha harus dilakukan analisa dalam mengetahui potensi pasar, minat, dan peluang yang bisa dimanfaatkan. Untuk pengumpulan data ini didapatkan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman di lingkungan perusahaan melalui wawancara kepada beberapa klien yang telah menggunakan jasa Notaris/PPAT XYZ. Sehingga peneliti menggunakan analisis SWOT dan strategi diversifikasi untuk membuat suatu keputusan bisnis dalam menetapkan strategi dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Pada analisis SWOT ini juga dilakukan perhitungan data melalui kuesioner yang disebarakan kepada 32 responden di Notaris/PPAT XYZ. Di dalam implementasi analisis SWOT juga terdapat 4 pengembangan strategi, yaitu : Strategi S-O, W-O, S-T, W-T

Pada penggunaan analisis SWOT ini berdampak positif bagi Notaris/PPAT XYZ dikarenakan dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman.

## Hasil Dan Pembahasan

### Pengumpulan Data

Pada pengumpulan data ini diperoleh dari wawancara terhadap para klien yang telah menggunakan jasa pada Notaris/PPAT XYZ. Pemilihan wawancara terhadap klien ini dilakukan agar mengetahui kondisi pasar terhadap bisnis jasa Notaris/PPAT yang akan diteliti.

### Variabel Faktor Internal

Tabel 1. Variabel faktor internal

No.	Kekuatan	No.	Kelemahan
S1	Kenyamanan dan kebersihan ruangan kantor.	W1	Tata letak penyimpanan berkas yang kurang baik.

S2	Harga yang ditawarkan terjangkau.	W2	Penurunan kualitas sistem perangkat komputer.
S3	Loyalitas karyawan terhadap klien.	W3	Lahan parkir yang kurang luas.
S4	Kecepatan pemberian informasi.	W4	Lokasi kantor tidak strategis.
S5	Sumber Daya Manusia (SDM) yang memadai.	W5	Keterbatasan fasilitas yang diberikan.
S6	Ketepatan waktu dalam pelayanan.	W6	

Pada tabel 1. menunjukkan terdapat 6 variabel *Strength* (kekuatan) dan 5 variabel *Weakness* (kelemahan) pada Notaris/PPAT XYZ.

**Variabel Faktor Eksternal**

**Tabel 2.** Variabel faktor eksternal

No.	Peluang	No.	Ancaman
O1	Memperbanyak relasi.	T1	Adanya persaingan usaha jasa notaris.
O2	Meningkatkan <i>Human Capital</i> .	T2	Tingkat kepuasan klien menurun.
O3	Kerjasama usaha antar Notaris/PPAT.	T3	Adanya perubahan peraturan dalam mengurus berkas klien.
O4	Adanya berbagai variasi pelayanan yang diberikan.	T4	Penurunan permintaan dalam mengurus berkas klien.

Pada tabel 2. menunjukkan terdapat 4 variabel *Opportunity* (peluang) dan 4 variabel *Threats* (ancaman) pada Notaris/PPAT XYZ.

**Pengolahan Data**

Dalam pengolahan data ini diperoleh dari kuesioner yang disebarkan kepada 32 responden yang menggunakan jasa Notaris/PPAT XYZ.

**Tabel 3.** Perhitungan matriks IFE

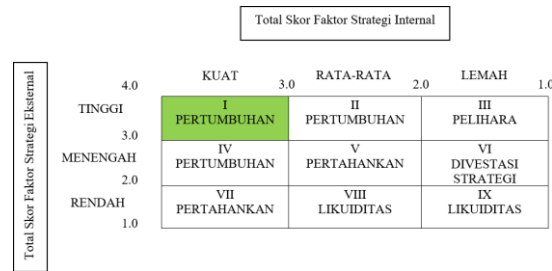
Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
S1	0,10	3,53	0,35
S2	0,11	3,97	0,44
S3	0,12	4,22	0,51
S4	0,11	3,94	0,43
S5	0,11	3,81	0,42
S6	0,11	4	0,44
Kelemahan	Bobot	Rating	Skor
W1	0,07	2,3	0,16
W2	0,07	2,69	0,19
W3	0,07	2,41	0,17
W4	0,07	2,44	0,17
W5	0,08	2,78	0,22
<b>Total faktor internal</b>	<b>1</b>	<b>36,09</b>	<b>3,5</b>

Pada tabel 3. didapatkan nilai matriks IFE (*Internal Factors Evaluation*) sebesar 3,5.

**Tabel 4.** Perhitungan matriks EFE

Peluang	Bobot	Rating	Skor
O1	0,14	3,81	0,53
O2	0,14	3,72	0,52
O3	0,15	4,06	0,60
O4	0,14	3,8	0,53
Ancaman	Bobot	Rating	Skor
T1	0,12	3,34	0,40
T2	0,09	2,41	0,22
T3	0,12	3,3	0,40
T4	0,10	2,72	0,27
<b>Total faktor eksternal</b>	<b>1</b>	<b>27,16</b>	<b>3,47</b>

Pada tabel 4. didapatkan nilai matriks EFE (*External Factors Evaluation*) sebesar 3,47.



Gambar 1. Skor penilaian IFE EFE

Pada gambar 1. menunjukkan bahwa posisi Notaris/PPAT XYZ berada di kuadran I, yaitu usaha jasa notaris ini mengalami *Grow and Built*.

**Matriks SWOT**

Tabel 5. Matriks SWOT

IFAS EFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
<b>Peluang (O)</b>	<b>Strategi SO</b> a. Loyalitas terhadap klien akan memperbanyak relasi. b. Ketepatan pengerjaan pasti akan meningkatkan variasi.	<b>Strategi WO</b> a. Banyaknya variasi pelayanan dapat meningkatkan kualitas sistem kerja.
<b>Ancaman (T)</b>	<b>Strategi ST</b> a. Kenyamanan akan meningkatkan kepuasan klien. b. Kecepatan dan sumber daya manusia dapat berpengaruh dalam pelayanan.	<b>Strategi WT</b> a. Penyimpanan berkas yang tidak tertata rapi akan mempengaruhi kinerja. b. Kualitas pelayanan menurun akan mengurangi jumlah klien.

**Strategi Diversifikasi Notaris/ PPAT**

Terdapat beberapa strategi diversifikasi konsentris yang diterapkan Notaris/PPAT XYZ sebagai alternatif, yaitu :

- a. Loyalitas dan kecepatan pemberian informasi untuk klien akan mempengaruhi kerjasama antar usaha Notaris/PPAT dan akan memberikan berbagai macam variasi pelayanan seperti pembuatan akta PT maupun CV.
- b. Harga yang ditawarkan cukup terjangkau akan meningkatkan jumlah klien.
- c. Ketepatan kinerja yang konsisten akan memudahkan karyawan dalam mengurus berkas klien.

**Simpulan**

Berdasarkan analisis SWOT pada Notaris/PPAT XYZ, didapatkan hasil nilai matriks IFE sebesar 3,5 dan matriks EFE sebesar 3,47. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha jasa Notaris/PPAT ini di posisi kuadran I yaitu mengalami pertumbuhan dan dibangun (*grow and built*) melalui penetrasi pasar, perluasan pasar, perluasan produk, integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horisontal.

**Daftar Pustaka**

- [1] C. Oktaviany, M. Hadin Muhjad, D. Haiti, and M. H. Kenotariatan Universitas Lambung Mangkurat Jl Brigjend Hasan Basry Banjarmasin, “BaLRev Asas mengenali Pengguna Jasa Notaris dikaitkan dengan Tanggung Jawab Jabatan Notaris,” vol. 4, pp. 46–58, 2022, [Online]. Available: <http://balrev.ulm.ac.id/index.php/balrev>
- [2] O. Widhi Nugroho *et al.*, “Penerapan metode servqual pada analisis kualitas layanan jasa notaris (studi kasus: kantor notaris MT Cibitung, Jawa Barat) application of the servqual method to notary service quality analysis (case study: MT Cibitung notary office, West Java) INFORMASI ARTIKEL ABSTRAK”, doi: 10.37373/jenius.v4i1.426.
- [3] R. Ilham and E. Danil, “Penerapan Prinsip Mengenali Pengguna Jasa Oleh Notaris Dalam Pencegahan Dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang Implementation Of The Customer Due Diligence In Prevention And Eradication Of Money Laundering”.
- [4] K. Masalah Hukum dan Pembangunan, P. Adi Purnomo Djingga Wijaya, and A. A. Andi Prajitno, “PERSPEKTIF Volume 23 Nomor 2 Tahun 2018 Edisi Mei Volume 23 Nomor 2 Tahun 2018 Edisi Mei

- Tanggung Jawab Notaris Terhadap Kesalahan Dalam Pembuatan Akta Yang Dilakukan Oleh Notaris Penggantinya”.
- [5] S. D. Widiyanti, “Analisis Strategi Bisnis Dengan Menciptakan Brand Awareness Untuk Meningkatkan Customer Satisfaction (Studi Kasus : KONNUKONI Kopi)” *Jurnal Semarak*, Vol. 3, No. 3, 2020.
- [6] L. Maryani and D. H. Chaniago, “Peran Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing di Industri Fashion,” *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi*, vol. 5, no. 1, p. 48, 2019.
- [7] A. Fahriyah and R. Yoseph, “Prosiding Seminar Stiami Keunggulan Kompetitif Spesial sebagai Strategi... Keunggulan Kompetitif Spesial sebagai Strategi Keberlanjutan UKM di Era New Normal,” vol. 7, no. 2.
- [8] R. Yuliana, S. Bank BPD Jateng Yanti Pujiastuti, and S. Bank BPD Jateng, “Orientasi Kewirausahaan, Orientasi Pasar, Dan Strategi Bisnis Terhadap Kinerja Bisnis (Studi kasus pada UMKM di Semarang),” 2018.
- [9] I. B. H. Adji S. And Rr. K. Aprilia K, “Pengaruh Persaingan Pasar Produk dan Tata Kelola Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan Yang Dimoderasi Oleh Kepemilikan Saham Pemerintah” *Jurnal Of Accounting*, Vol. 12, No. 1, 2023.
- [10] H. Suprpto, “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Antar Jasa Penginapan Di Kota Lamongan (Studi Kasus : Hotel Mahkota Lamongan),” Vol. 4, No.3, 2019.
- [11] E. Kustian, O. Abdurakhman, and dan W. Firmansyah, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Kuantitas Siswa Marketing Strategy Of Education Services In Increasing The Quantity Of Students,” 2018.
- [12] H. Suprpto, “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Antar Jasa Penginapan Di Kota Lamongan (Studi Kasus : Hotel Mahkota Lamongan),” Vol. 4, No.3, 2019.
- [13] A. Prastiyo *et al.*, “Strategi Pemasaran Produk Jahe Merah Melalui Analisis Swot Pada Perusahaan Ud. Barokah Ungaran.”
- [14] A. Qanita, U. Sunan, and A. Surabaya, “Analisis Strategi Dengan Metode Swot Dan Qspm (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D’gruz Caffe Di Kecamatan Bluto Sumenep,” 2020.
- [15] Larisang and I. Kamil, “Analisa Strategi Pengembangan Usaha Perusahaan Exspedisi Pada PT. Uwais Global Logistik Menggunakan Metode SWOT dan QSPM”, Vol. 9, No. 1, 2021.
- [16] M. N. Yanis, S. Mardiana, ) Sri, and F. Ayu, “Analisis Strategi Pemasaran Tempe Kelompok Usaha Kecil Menengah (UKM) di Desa Sei Mencirim Kecamatan Sunggal Kabupaten Deli Serdang,” *Jurnal Agrica*, vol. 11, no. 2, 2018, doi: 10.31289/agrica.v11i2.1808.g1681.
- [17] M. A. Putri, A. Rahayu, P. D. Dirgantari, “Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT, Matriks IFE, Matriks EFE, dan Matriks IE (Studi Kasus Pada Bisnis Banjagim.Id)”, Vol. 7, No. 1, 2023.
- [18] T. J. Christianto, T. Gilroy Jacobus, E. Yemima Eliana, I. Adhitya, and W. Chrismastianto, “Analisis Strategi Bisnis Pada Perusahaan Layanan Internet Fixed Broadband Menggunakan Matriks IFE-EFE-IE,” *Economic Education And Entrepreneurship Journal*, vol. 4, no. 2, pp. 92–99, 2021.
- [19] A. Mayang, I. Astuti, and S. Ratnawati, “Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100).”
- [20] A. R. Hidayatullah, D. Andesta, and S. Dahda, “Pendekatan Metode Analisis Swot Matriks Ife & Efe Dan Analytical Hierarchy Process Pada Strategi Pemasaran Ukm Bu Muzana,” vol. 1, no. 4, p. 553, 2020.
- [21] S. Putri, M. Dewi, S. Atiningsih, S. Bank, and B. Jateng, “Peran Struktur Modal dalam Memediasi Pengaruh Strategi Diversifikasi, Kepemilikan Institusional, dan Kebijakan Dividen terhadap Kinerja Keuangan (Studi Empiris pada Perusahaan Industri yang Terdaftar di BEI Tahun 2013-2017).” [Online]. Available: <http://prosiding.unimus.ac.id>
- [22] C. Meilanda, A. N. Latama, S. Kristamuljana, and R. Yuliaty, “Pengaruh Strategi Diversifikasi terhadap Kinerja Perusahaan dengan Moderasi Efisiensi,” *Ekonomi dan Bisnis*, vol. 7, no. 1, pp. 9–31, Sep. 2020, doi: 10.35590/jeb.v7i1.981.
- [23] M. Wildan and N. W. Yulianti, “Pengaruh Keputusan Keuangan, Strategi Diversifikasi, Efisiensi Operasional dan Inovasi Terhadap Nilai Perusahaan”, Vol. 16, No. 1, 2021.
- [24] A. Ardianto, “Strategi Diversifikasi, Transfer Pricing dan Beban Pajak”, [Online]. Available: [www.indofood.com](http://www.indofood.com)
- [25] R. I. Sutrisno and D. Darmawan, “Pengaruh Promosi Penjualan, Diversifikasi Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan”, Vol. 2, No. 1, 2022.