

**PERENCANAAN STRATEGI PENINGKATAN REVENUE
PADA KONSULTAN KEUANGAN BISNIS MENGGUNAKAN
PENDEKATAN SWOT DAN TOWS MATRIX**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata-1
Program Studi Teknik Industri



Disusun Oleh :
Ariska Bela Dina
NIM. 2023053053

**PROGRAM STUDI TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS SAINS, TEKNOLOGI DAN KESEHATAN
UNIVERSITAS SAHID SURAKARTA**

2026

LEMBAR PERSETUJUAN

**PERENCANAAN STRATEGI PENINGKATAN REVENUE PADA
KONSULTAN KEUANGAN BISNIS MENGGUNAKAN METODE SWOT
DAN TOWS MATRIX**

Disusun Oleh:

ARISKA BELA DINA

NIM. 2023053053

Skripsi ini telah disetujui untuk dipertahankan dihadapan dewan penguji

Pada Hari *Jumat*, Tanggal *13 Maret 2026*

Pembimbing I



Bekti Nugrahadi, S.T., M.T.

NIDN. 0630109501

Pembimbing II

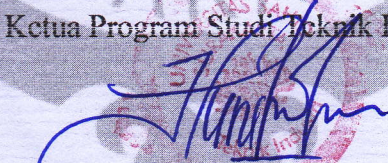


Anita Oktaviana Trisna Devi, S.T., M.T.

NIDN. 0619108802

Mengetahui

Ketua Program Studi Teknik Industri



Ir. Yunita Primasanti, S. T., M. T.

NIDN. 0627058101

LEMBAR PENGESAHAN

PERENCANAAN STRATEGI PENINGKATAN REVENUE PADA KONSULTAN KEUANGAN BISNIS MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN TOWS MATRIX

Disusun Oleh:

ARISKA BELA DINA

NIM. 2023053053

Skripsi ini telah diperiksa dan Disahkan Oleh dosen Penguji Skripsi Program
Studi Teknik Industri Fakultas Sains, Teknologi, dan Kesehatan Universitas Sahid
Surakarta

Pada Hari Selasa, Tanggal 17 Maret 2026

Dewan Penguji

1. Penguji I, Beki Nugrahadi, S.T., M.T
NIDN. 0630109501 (.....)
2. Penguji II, Anita Oktaviana Trisna Devi, S.T., M.T
NIDN. 0619108802 (.....)
3. Penguji III, Agung Widiyanto Fajar Sutrisno, S.T., M.T
NIDN. 0618067603 (.....)

Mengetahui,

Ketua Program Studi Teknik Industri

Ir. Yunita Primasanti, S.T., M.T

NIDN. 0627058101

Dekan Fakultas Sains, Teknologi dan
Kesehatan



Apt. Ahwan, S. Farm., M.Sc

NIDN. 0626088401

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala Rahmat, hidayah, dan karunia-Nya yang telah memeberikan kekuatan, kesehatan, serta kesabaran selama proses penulisan skripsi dengan judul “Perencanaan Strategi Peningkatan *Revenue* pada Konsultan Keuangan Bisnis Menggunakan Metode SWOT dan TOWS Matrix”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Strata-1 pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Sains Teknologi dan Kesehatan, Universitas Sahid Surakarta.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa pencapaian ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Orang tua tercinta, Harjanta (Ayah), Cici (Ibu), dan kakak adek tercinta.
2. Dekan Fakultas Sains, Teknologi dan Kesehatan Universitas Sahid Surakarta yang telah memberikan izin untuk menyusun skripsi.
3. Bapak Bakti Nugrahadi, S.T., M.T. selaku Pembimbing I yang telah memberikan masukan dan saran dalam penelitian ini.
4. Ibu Anita Oktaviana Trisna Devi, S.T., M.T. selaku Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan dalam penyusunan penelitian ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Teknik Industri yang telah memberikan ilmu kepada penulis selama ini.
6. Direktur dan staff Konsultan Keuangan Bisnis yang telah bersedia ikut membantu selama peneliti melakukan penelitian.
7. Kepada teman-teman mahasiswa seangkatan peneliti, teman teman online kelas karyawan Universitas Sahid Surakarta yang telah memberikan dukungan.
8. Kepada inisial AAP selaku fasilitator yang terus memberikan dukungan dengan tulus untuk berjuang menyelesaikan skripsi ini hingga tuntas.
9. Kepada semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu,

Dalam peneliti ini penulis menyadari bahwa penelitian ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu di sini penulis mengharapakan kepada seluruh pembaca agar dapat dievaluasi untuk membangun penulisan menjadi lebih baik lagi

kedepannya. Atas partisipasi dan dukungan serta doa penulis mengucapkan terima kasih banyak. Akhir kata mohon maaf dan semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Jakarta, Maret 2026

Penulis

Ariska Bela Dina



MOTO

“A woman is the first school for her children, therefore, keep learning for a lifetime.”



**LEMBAR PERNYATAAN
ORISINALITAS KARYA ILMIAH**

Saya Mahasiswa Program Studi Teknik Industri Universitas Sahid Surakarta yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ariska Bela Dina

NIM : 2023053053

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi dengan judul *Perencanaan Strategi Peningkatan Revenue* pada Konsultan Keuangan Bisnis Menggunakan Metode SWOT dan TOWS Matrix adalah benar-benar karya yang saya susun sendiri. Apabila terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin dan atau meniru tulisan karya orang lain, seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku di Universitas termasuk pencabutan gelar yang telah saya peroleh

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari terbukti melakukan kebohongan, maka saya sanggup menanggung segala konsekuensinya.

Jakarta, 13 Maret 2026



Ariska Bela Dina

NIM. 2023053053

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA
ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas Akademik Universitas Sahid Surakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ariska Bela Dina

NIM : 2023053053

Program Studi : Teknik Industri

Fakultas : Sains, Teknologi dan Kesehatan

Jenis Karya : Skripsi

Demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Sahid Surakarta hak bebas royalti noneksklusif (Non-exclusive royalt Free Right) atas skripsi saya yang berjudul:

**PERENCANAAN STRATEGI PENINGKATAN *REVENUE* PADA
KONSULTAN KEUANGAN BISNIS MENGGUNAKAN METODE SWOT
DAN TOWS MATRIX**

Beserta instrument desain, Perangkat (jika ada). Berhak menyimpan, mengalihkan bentuk, mengalihmediakan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat serta mempublikasikan karya ilmiah saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis (autor) dan pembimbing sebagai co-author atau pencipta dan juga sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya secara sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Jakarta, 13 Maret 2026



Ariska Bela Dina

NIM 2023053053

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
MOTO.....	vi
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH.....	vii
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
ABSTRAK.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Batasan Masalah.....	3
1.5 Manfaat Penelitian	3
1.6 Sistematika Penulisan	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Landasan Teori.....	5
2.1.1 Strategi Pemasaran.....	5
2.1.2 Konsultan Keuangan Bisnis	5
2.1.3 Revenue.....	6
2.1.4 Analisis Faktor Internal dan Eksternal.....	7
2.1.5 Analisis SWOT	8
2.1.6 TOWS Matrix	8
2.1.7 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Kerangka Berfikir.....	11

BAB III METODE PENELITIAN.....	13
3.1 Identifikasi Masalah.....	14
3.1.1 Latar Belakang Penelitian dan Perumusan Masalah.....	14
3.1.2 Studi Literatur.....	14
3.1.3 Studi Lapangan.....	14
3.1.4 Perumusan Masalah dan Tujuan Penelitian.....	15
3.2 Pengumpulan Data.....	15
3.2.1 Observasi.....	15
3.2.2 Wawancara.....	15
3.2.3 Dokumentasi.....	16
3.3 Pengolahan Data.....	16
3.3.1 Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal.....	16
3.3.2 Penyusunan Matriks IFE dan EFE.....	16
3.3.3 Analisis SWOT.....	16
3.3.4 Perumusan Strategi TOWS Matrix.....	16
3.4 Analisa dan Interpretasi Hasil.....	17
3.4.1 Analisa Deskriptif.....	17
3.5 Kesimpulan dan Saran.....	17
3.6 Daftar Pustaka.....	17
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....	18
4.1 Pengumpulan Data.....	18
4.1.1 Proses Bisnis Konsultan Keuangan.....	18
4.1.2 Dokumentasi.....	21
4.2 Data Revenue Perusahaan.....	23
4.3 Data Faktor Internal Perusahaan.....	27
4.3.1 Kekuatan (Strength).....	27
4.3.2 Kelemahan (Weaknessess).....	27
4.4 Data Faktor Eksternal Perusahaan.....	28
4.4.1 Peluang (Opportunities).....	28
4.4.2 Ancaman (Threats).....	29
4.4.3 Diagram SWOT.....	29

4.5 Pengolahan Data.....	30
4.5.1 Penyusunan Matrix IFE	31
4.5.2 Penyusunan Matrix EFE	33
4.6 Justifikasi Penentuan Bobot dan Rating Matriks IFE dan EFE	35
4.6.1 Justifikasi Bobot dan Rating Matriks IFE.....	35
4.6.2 Justifikasi Bobot dan Rating Matriks EFE.....	36
4.7 Pemetaan Posisi Perusahaan pada Diagram SWOT (Kuadran).....	37
4.8 Penyusunan Matriks TOWS.....	38
4.8.1 Strategi SO (Strengths–Opportunities)	39
4.8.2 Strategi WO (Weaknessesses–Opportunities).....	40
4.8.3 Strategi ST (Strengths–Threats).....	41
4.8.4 Strategi WT (Weaknessesses–Threats).....	42
BAB V ANALISA DAN INTERPRETASI HASIL.....	44
5.1 Analisis Posisi Strategis Perusahaan.....	44
5.2 Strategi WO dan Implikasi terhadap Revenue.....	44
5.2.1 WO1 - Digital marketing Belum Optimal × Media Sosial Berkembang Pesat	44
5.2.2 WO2- Ketergantungan pada Layanan Tertentu × Tren E-Course & Webinar	46
5.2.3 WO3- Keterbatasan SDM pemasaran × Teknologi pemasaran digital	47
5.2.4 WO4- Kurangnya evaluasi berbasis data × Ketersediaan analytics tools	48
5.3 Interpretasi Strategi Peningkatan Revenue	49
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	50
6.1 Kesimpulan	50
6.2 Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Alur Proses	19
Gambar 4. 2 Target Revenue 2025	21
Gambar 4. 3 Summary Ads.....	22
Gambar 4. 4 Diagram SWOT	30
Gambar 4. 5 Hasil Kuisisioner IFE.....	31
Gambar 4. 6 Hasil Kuisisioner EFE.....	33
Gambar 4. 7 Kuadran	38



DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Revenue Januari	23
Tabel 4. 2 Revenue Februari	23
Tabel 4. 3 Revenue Maret	24
Tabel 4. 4 Revenue April	24
Tabel 4. 5 Revenue Mei	25
Tabel 4. 6 Revenue Juni	25
Tabel 4. 7 Revenue Juli	26
Tabel 4. 8 Revenue Agustus	26
Tabel 4. 9 Penyusunan Internal Faktor Evaluation	32
Tabel 4. 10 Penyusunan Eksternal Faktor Evaluation	34
Tabel 4. 11 Matriks Strategi SO (Strengths–Opportunities)	39
Tabel 4. 12 Matrix Strategi WO (Weaknessess-Opportunities)	41
Tabel 4. 13 Matrix Strategi ST (Strengths-Threats)	42
Tabel 4. 14 Matrix Strategi WT (Weaknessess-Threats)	43

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Kuisisioner IFE	55
Lampiran 2 Hasil Kuisisioner EFE	56
Lampiran 3 Foto Pengisian Kuisisioner Pihak Internal	57
Lampiran 4 Foto Pengisian Kuisisioner Pihak Eksternal	57
Lampiran 5 Foto Wawancara Pihak Internal	58
Buku Konsul	59



ABSTRAK

Perusahaan konsultan keuangan bisnis menghadapi tantangan dalam pencapaian target *revenue* yang belum konsisten selama periode Januari hingga Agustus 2025. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi pasar dan strategi yang diterapkan, khususnya dalam pengelolaan pemasaran dan pengembangan layanan. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi peningkatan *revenue* menggunakan pendekatan SWOT dan TOWS Matrix.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi laporan target serta realisasi *revenue* perusahaan. Analisis dilakukan melalui identifikasi faktor internal dan eksternal, penyusunan Matriks IFE dan EFE, serta perumusan alternatif strategi menggunakan Matriks TOWS.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan berada pada posisi *Weaknesses-Opportunities* dengan nilai IFE 2,44 dan EFE 2,70. Strategi yang direkomendasikan adalah strategi turnaround atau strategi adaptif, yaitu strategi yang berfokus pada memperbaiki kelemahan internal perusahaan sekaligus memanfaatkan peluang eksternal untuk meningkatkan kinerja dan *revenue*.

Kata kunci: *Revenue*, SWOT, TOWS Matrix, Strategi Peningkatan *Revenue*.

ABSTRACT

A business financial consulting firm faces challenges in meeting revenue targets inconsistently from January to August 2025. This situation indicates a gap between market potential and implemented strategies, particularly in marketing management and service development. This study aims to formulate a strategy to increase revenue using the SWOT and TOWS Matrix approaches.

The research method is descriptive qualitative, with data collection techniques through observation, interviews, and documentation of the company's revenue targets and realizations. Analysis is conducted through identifying internal and external factors, compiling IFE and EFE Matrices, and formulating alternative strategies using the TOWS Matrix.

The results indicate that the company is in quadrant III (Weakness-Opportunities), with IFE and EFE scores of 2.44 and 2.70 respectively. The recommended strategy is a turnaround or adaptive strategy, which focuses on improving the company's internal weaknesses while capitalizing on external opportunities to improve performance and revenue.

Keywords: Revenue, SWOT, TOWS Matrix, Revenue Increase Strategy

