



## **APPLICATION OF SWOT ANALYSIS FOR FORMULATING PRODUCTION QUALITY IMPROVEMENT STRATEGY AT PT DELTA JAYA MAS**

**Nando Janitra Prasajo<sup>1</sup>, Refiana Dwi Maghfiroh<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

e-mail: [23012010010@student.upnjatim.ac.id](mailto:23012010010@student.upnjatim.ac.id)<sup>1</sup>, [refiana.dwi.febis@upnjatim.ac.id](mailto:refiana.dwi.febis@upnjatim.ac.id)<sup>2</sup>

Diterima: 31/12/2025; Direvisi: 6/1/2026; Diterbitkan: 20/1/2026

### **ABSTRAK**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh urgensi penanganan tingginya tingkat cacat produk di PT Delta Jaya Mas yang melemahkan daya saing di tengah kompetisi industri selang global. Tujuan utama studi ini adalah merumuskan strategi komprehensif untuk peningkatan kualitas produksi dengan memetakan faktor internal dan eksternal perusahaan. Melalui metode deskriptif kualitatif, data diperoleh dari observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi, yang kemudian dianalisis menggunakan matriks IFAS, EFAS, serta TOWS. Hasil analisis mengungkapkan bahwa meskipun perusahaan memiliki fondasi kuat dalam reputasi bisnis dan sertifikasi bahan baku, kinerja operasional masih terhambat oleh penerapan sistem pemeliharaan mesin yang bersifat reaktif dan fluktuasi pasokan. Sebagai solusi, penelitian ini merekomendasikan strategi agresif yang berfokus pada ekspansi pasar ekspor dan kustomisasi produk. Secara operasional, perusahaan didorong untuk mentransformasi sistem pemeliharaan menjadi preventif, serta melakukan diversifikasi pemasok dan pelatihan tenaga kerja lintas fungsi. Langkah-langkah strategis ini krusial untuk meminimalkan kerusakan produk, menghadapi tekanan harga dari produk impor, serta menjamin keberlanjutan kualitas produksi jangka panjang.

**Kata Kunci:** *Kualitas Produksi, Analisis SWOT, Pemeliharaan Preventif*

### **ABSTRACT**

This research is motivated by the urgency of addressing the high product defect rate at PT Delta Jaya Mas, which is weakening its competitiveness in the global hose industry. The primary objective of this study is to formulate a comprehensive strategy for improving production quality by mapping the company's internal and external factors. Using qualitative descriptive methods, data were obtained from participant observation, in-depth interviews, and documentation, which were then analyzed using the IFAS, EFAS, and TOWS matrices. The analysis revealed that despite the company's strong business reputation and raw material certification, operational performance was still hampered by a reactive machine maintenance system and supply fluctuations. As a solution, this study recommends an aggressive strategy focused on export market expansion and product customization. Operationally, the company is encouraged to transform its maintenance system into a preventive one, as well as diversify its suppliers and train its workforce across functions. These strategic steps are crucial for minimizing product damage, addressing price pressures from imported products, and ensuring the long-term sustainability of production quality.

**Keywords:** *Production Quality, SWOT Analysis, Preventive Maintenance*

### **PENDAHULUAN**

Di tengah ketatnya persaingan dalam kancah industri manufaktur global saat ini, dinamika pasar yang terus bergerak fluktuatif serta meningkatnya kesadaran konsumen akan



mutu produk memaksa setiap perusahaan untuk beradaptasi dengan cepat. Situasi ini menuntut penerapan manajemen kualitas yang bersifat menyeluruh, utuh, dan berfokus tajam pada aspek pencegahan kesalahan sejak dini. Apabila sebuah perusahaan gagal dalam mengelola aspek kualitas ini dengan baik, yang sering kali tecermin dari tingginya angka produk yang rusak atau tidak memenuhi standar spesifikasi, maka dampak yang ditimbulkan akan sangat merugikan keberlangsungan bisnis. Kerugian yang dialami tidak hanya terbatas pada biaya langsung yang terlihat secara finansial, seperti membengkaknya biaya barang sisa atau *scrap* dan biaya pengerjaan ulang atau *rework*. Lebih dari itu, terdapat biaya tidak terlihat yang jauh lebih berbahaya, yakni rusaknya reputasi perusahaan di mata pasar internasional, menurunnya tingkat kepercayaan pelanggan setia, hingga risiko jeratan hukum akibat kegagalan produk. Oleh sebab itu, strategi produksi yang efektif haruslah berlandaskan pada upaya peningkatan kualitas berkelanjutan, inovasi desain yang adaptif, serta efisiensi operasional guna mempertahankan daya saing perusahaan (Gunawan et al., 2025; Pardosi & Sumiati, 2024)

Sebagai entitas bisnis yang telah lama berkecimpung dalam industri komponen vital sejak tahun 1987, PT Delta Jaya Mas tidak luput dari tantangan berat terkait manajemen kualitas ini. Perusahaan ini memproduksi selang atau *hose* yang memiliki spektrum aplikasi sangat luas dan krusial, mulai dari kebutuhan rumah tangga sehari-hari hingga kebutuhan industri berat yang kompleks seperti sistem *hydraulic* dan sektor *automotive*. Mengingat fungsi vital dari produk tersebut, setiap bentuk kegagalan fungsi pada produk bisa berakibat sangat fatal, tidak hanya bagi kelancaran sistem operasional mesin tetapi juga bagi keselamatan pengguna. Saat ini, kondisi internal perusahaan tengah menghadapi tantangan serius yang ditandai dengan tingginya tingkat produk cacat atau *reject*. Fenomena ini disebabkan oleh berbagai faktor yang saling berkaitan, baik yang berasal dari lingkungan internal maupun tekanan eksternal perusahaan. Melihat urgensi ini, manajemen perusahaan dituntut untuk segera melakukan evaluasi menyeluruh dan mendalam terhadap seluruh rantai proses produksi. Langkah evaluasi ini menjadi prasyarat mutlak yang sangat penting untuk mencapai standar kualitas *zero defect*, demi mempertahankan kepercayaan pasar domestik maupun internasional yang telah terbangun selama puluhan tahun (Levia & Mhubaligh, 2023; Nugraha et al., 2023; Pardosi & Sumiati, 2024).

Meskipun perusahaan memiliki visi ideal untuk menghasilkan produk tanpa cacat, kenyataan di lapangan menunjukkan adanya kesenjangan yang signifikan antara harapan dan realitas. Kondisi ideal yang didambakan adalah tercapainya efisiensi produksi maksimal dengan tingkat kegagalan nol, yang akan menjamin kepuasan pelanggan dan profitabilitas tinggi. Namun, realitas yang dihadapi saat ini adalah fluktuasi kualitas yang masih terjadi, yang mengindikasikan adanya celah dalam sistem pengendalian mutu. Kesenjangan ini menuntut perhatian serius karena jika dibiarkan, akan menggerus pangsa pasar perusahaan secara perlahan namun pasti. Tingginya angka produk *reject* bukan hanya masalah teknis, tetapi juga masalah strategis yang mencerminkan ketidakmampuan sistem produksi dalam merespons variabilitas input dan proses. Oleh karena itu, diperlukan sebuah pendekatan yang tidak hanya bersifat reaktif dalam menangani produk rusak, tetapi juga proaktif dalam mencegah terjadinya kerusakan tersebut. Transformasi dari kondisi aktual menuju kondisi ideal ini memerlukan pemetaan masalah yang presisi, sehingga setiap intervensi yang dilakukan dapat menysasar akar permasalahan yang sebenarnya dan memberikan dampak perbaikan yang signifikan dan berkelanjutan bagi perusahaan (Fitria et al., 2023; Puspitawati & Suari, 2025; Sanjaya & Purnawatii, 2023).

Untuk menjembatani kesenjangan tersebut dan merumuskan solusi yang tepat, diperlukan sebuah kerangka analisis yang sistematis, terukur, dan terstruktur. Metode yang

dinilai paling relevan untuk membedah situasi ini adalah Analisis *SWOT*, yang merupakan akronim dari *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Threats*. Analisis *SWOT* merupakan metode strategis yang ampuh untuk mengidentifikasi dan memetakan atribut internal perusahaan, yang mencakup segala kemampuan dan keterbatasan yang dimiliki, serta atribut eksternal yang meliputi berbagai peluang dan ancaman yang ada di lingkungan bisnis. Metode ini dipilih sebagai alat strategis utama untuk mengevaluasi faktor-faktor penentu kualitas produksi di PT Delta Jaya Mas karena kemampuannya dalam memberikan gambaran holistik. Tujuan utama dari penggunaan analisis ini adalah untuk merumuskan strategi spesifik yang komprehensif. Strategi ini nantinya akan digunakan untuk mengatasi berbagai kelemahan internal terkait penurunan kualitas, sekaligus mengoptimalkan kekuatan internal yang ada, seperti pengalaman panjang dan reputasi baik perusahaan, guna menangkap peluang pasar eksternal yang tersedia dan meningkatkan kinerja organisasi secara keseluruhan (Juliarta et al., 2023; Rafidatuddini & Izzati, 2025).

Penerapan analisis strategis ini diharapkan mampu mempengaruhi kemampuan perusahaan secara signifikan dalam menekan angka produk cacat atau *defect* dan meningkatkan mutu produk *hose* yang dihasilkan. Melalui pemetaan yang cermat, perusahaan dapat merancang strategi defensif maupun ofensif yang relevan dengan kondisi terkini. Kekuatan yang dimiliki perusahaan harus dimanfaatkan secara optimal sebagai modal utama untuk menutupi atau memperbaiki kelemahan internal yang teridentifikasi. Misalnya, reputasi merek yang kuat dapat digunakan untuk mempertahankan loyalitas pelanggan sementara perusahaan melakukan perbaikan pada sistem produksi. Di sisi lain, analisis ini juga membantu perusahaan untuk lebih jeli melihat peluang pasar baru yang menuntut standar kualitas tinggi, yang mungkin belum tergarap maksimal. Dengan demikian, PT Delta Jaya Mas tidak hanya berfokus pada penyelesaian masalah jangka pendek, tetapi juga membangun fondasi yang kokoh untuk pertumbuhan jangka panjang. Sinergi antara pemanfaatan kekuatan internal dan peluang eksternal ini menjadi kunci utama dalam menciptakan keunggulan kompetitif yang sulit ditiru oleh para pesaing di industri yang sama.

Lebih jauh lagi, pendekatan Analisis *SWOT* memungkinkan PT Delta Jaya Mas untuk tidak hanya berhenti pada identifikasi masalah di permukaan, seperti tingginya angka produk *reject*, tetapi juga mampu menelusuri hingga menemukan akar penyebab masalah atau *root cause* di baliknya. Penilaian strategis semacam ini sangat krusial bagi perusahaan untuk menjaga daya saing dan memastikan keberlangsungan bisnis melalui strategi yang fleksibel serta berkelanjutan di tengah dinamika pasar yang serba tidak pasti (Benzaghta et al., 2021; Martins et al., 2024). Analisis ini mungkin akan mengungkap bahwa kelemahan internal bersumber dari isu mesin produksi yang sudah usang atau kualitas bahan baku yang tidak konsisten. Sementara dari sisi eksternal, analisis ini akan mempersiapkan perusahaan untuk menghadapi ancaman nyata seperti persaingan harga dari kompetitor global serta regulasi pemerintah yang semakin ketat terkait standar keselamatan dan lingkungan. Dengan memahami peta kekuatan dan kelemahan secara mendalam, manajemen dapat mengambil keputusan investasi yang tepat, misalnya untuk peremajaan mesin atau pelatihan tenaga kerja, guna memitigasi risiko di masa depan.

Pada akhirnya, penelitian ini diharapkan dapat berfungsi sebagai peta jalan strategis atau *roadmap* yang komprehensif untuk memastikan kualitas produksi yang berkelanjutan dan kompetitif di pasar global, dengan sasaran akhir mencapai *Zero Defect*. Hal ini menjadikan Analisis *SWOT* sebagai instrumen dasar yang sangat penting dalam menyusun rencana aksi strategis dan terukur, menjadikannya lebih dari sekadar proses evaluasi administratif semata. Nilai baru atau inovasi dari penelitian ini terletak pada aplikasinya yang spesifik dalam

merumuskan strategi peningkatan mutu berbasis data kualitatif internal dan eksternal. Dengan demikian, hasil analisis ini akan menjadi panduan praktis bagi manajemen PT Delta Jaya Mas untuk melakukan transformasi operasional. Harapannya, perusahaan tidak hanya mampu bertahan menghadapi gempuran persaingan, tetapi juga mampu tumbuh menjadi pemimpin pasar yang dikenal karena keunggulan kualitas produknya, serta memiliki ketahanan atau resiliensi yang tinggi terhadap segala bentuk perubahan dan tantangan yang mungkin muncul di masa mendatang dalam industri manufaktur komponen.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus sebagai kerangka metodologis utama untuk membedah strategi peningkatan kualitas produksi di PT Delta Jaya Mas. Pemilihan metode ini didasarkan pada urgensi untuk mengeksplorasi secara mendalam dinamika operasional perusahaan, khususnya dalam memetakan faktor internal dan eksternal yang berkontribusi terhadap tingginya tingkat cacat produk. Melalui pendekatan ini, peneliti dapat menangkap kompleksitas situasi nyata di lantai produksi yang tidak dapat diukur sepenuhnya hanya dengan angka statistik. Fokus penelitian diarahkan pada identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi perusahaan dalam kompetisi industri selang global. Dengan menggunakan analisis SWOT sebagai instrumen utama, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan formulasi strategi yang komprehensif dan aplikatif. Desain studi kasus memungkinkan peneliti untuk memahami konteks manajerial dan teknis secara utuh, sehingga rekomendasi yang dihasilkan relevan dengan kondisi spesifik perusahaan dalam upaya mempertahankan daya saing serta efisiensi operasional yang berkelanjutan.

Proses pengumpulan data dilakukan melalui triangulasi teknik yang meliputi wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan studi dokumentasi guna menjamin validitas informasi yang dihimpun. Wawancara mendalam dilakukan secara intensif dengan informan kunci yang memiliki otoritas dan pengetahuan teknis, yakni koordinator produksi, staf administrasi produksi, serta operator mesin, untuk menggali perspektif mengenai kendala operasional dan efektivitas strategi yang berjalan. Bersamaan dengan itu, observasi langsung dilaksanakan di area pabrik untuk mengamati alur kerja, kondisi mesin, dan prosedur penanganan bahan baku secara *real-time*. Peneliti juga menghimpun data sekunder melalui studi dokumentasi terhadap arsip internal perusahaan, yang mencakup laporan harian kinerja mesin, rekapitulasi data produk cacat atau *defects*, struktur organisasi, serta dokumen hasil kajian internal terkait standar kualitas. Kombinasi sumber data primer dan sekunder ini dikumpulkan secara sistematis untuk menyusun basis data yang akurat mengenai kinerja produksi perusahaan sebagai landasan penyusunan matriks strategis.

Tahapan analisis data dalam penelitian ini mengadopsi model analisis interaktif yang terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Data mentah yang diperoleh dari lapangan diseleksi dan disederhanakan untuk membuang informasi yang tidak relevan, kemudian dikelompokkan ke dalam kategori strategis yang spesifik. Selanjutnya, data tersebut diolah menggunakan instrumen analisis strategis berupa matriks *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) dan *External Factor Analysis Summary* (EFAS). Pembobotan dan pemberian skor pada matriks ini dilakukan sebagai alat bantu objektif dalam kerangka kualitatif untuk menentukan posisi strategis perusahaan, bukan sebagai perhitungan statistik murni. Hasil pemetaan tersebut kemudian diintegrasikan ke dalam matriks TOWS untuk merumuskan alternatif strategi yang konkret. Guna memastikan keakuratan hasil analisis, peneliti menerapkan uji keabsahan data melalui triangulasi sumber dan teknik dengan cara





membandingkan kesesuaian informasi yang diperoleh dari hasil wawancara, temuan observasi, dan bukti dokumen tertulis sebelum menarik simpulan akhir.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Hasil dari penggabungan data yang diperoleh melalui wawancara beberapa pihak yang terkait, pengamatan langsung, serta analisis dokumen di PT. Delta Jaya Mas menunjukkan beberapa temuan penting yang turut berkontribusi pada peningkatan kualitas produksi perusahaan. dari sudut pandang internal, Pertama, penggunaan bahan baku berstandar internasional menjadi fondasi kuat dalam menghasilkan produk berkualitas tinggi. Kedua, penerapan desain produk yang fungsional dan ketat memastikan perusahaan mampu bersaing di pasar global. Selain itu, kualitas ini diperkuat oleh pengembangan SDM melalui pelatihan dan sertifikasi rutin, sehingga seluruh proses produksi dijalankan oleh tenaga kerja ahli sesuai standar prosedur tertinggi. Serta juga Pengalaman perusahaan luas dan reputasi baik sebagai pemasok selang industri B2B.

Meskipun begitu perusahaan ini juga menghadapi beberapa kelemahan yang harus diperbaiki. Pertama, perusahaan masih memiliki ketergantungan pada pemeliharaan mesin yang bersifat *breakdown maintenance*. Pola perawatan yang bersifat reaktif ini di mana perbaikan baru dilakukan setelah mesin rusak berisiko menyebabkan hambatan pada alur kerja dan ketidakkonsistenan kualitas produk. Hal ini diperkuat oleh temuan di lapangan yang menunjukkan bahwa metode ini dapat mengganggu stabilitas output produksi harian. Kedua, ketidakstabilan pasokan bahan baku menjadi tantangan besar yang mengganggu kelancaran produksi, seperti yang dibuktikan melalui wawancara dengan antara admin produksi mengenai persediaan bahan baku. Ketiga, pengelolaan limbah produksi dianggap kurang ramah lingkungan, sehingga berpotensi tidak bisa memenuhi standar pasar global yang semakin menuntut praktik berkelanjutan. Temuan ini didasarkan pada pengamatan langsung di area produksi serta wawancara dengan tim lingkungan.

Secara eksternal, PT. Delta Jaya Mas memiliki peluang besar yang bisa didukung untuk meningkatkan kualitas produk. Perusahaan punya banyak pelanggan di pasar Eropa seperti Jerman, Amerika Utara seperti Kanada, dan Timur Tengah seperti Uni Emirat Arab dan Iran, seperti yang diungkapkan oleh koordinator produksi dan admin produksi. Selain itu, Meningkatnya kebutuhan pasar akan produk selang dengan spesifikasi teknis dan kustomisasi tertentu (*made-to-order*). sehingga meningkatkan harga jualnya. Serta juga Potensi perluasan pasar selang industri dan otomotif ke wilayah luar Jawa. Namun, ada juga ancaman yang signifikan, seperti persaingan dari perusahaan besar dengan produksi yang lebih banyak, perubahan aturan impor bahan baku dan produk, sulitnya merekrut tenaga kerja operator yang terlatih dan memiliki keahlian spesifik dalam industri selang. Ancaman ini semakin diperburuk dengan adanya penurunan drastis permintaan pasar sekunder (industri daur ulang) terhadap limbah produksi atau barang *reject* selang, yang berpotensi meningkatkan biaya pengelolaan limbah dan kerugian material bagi perusahaan. Temuan ini menunjukkan bahwa PT. Delta Jaya Mas perlu menyusun strategi SWOT yang fokus pada penggunaan peluang dan aset internal, sekaligus mengurangi kelemahan dan risiko eksternal agar tetap bisa bersaing dan meningkatkan kualitas produk di pasar global.

Berdasarkan data sekunder dan pengamatan langsung terhadap situasi kerja serta strategi produksi perusahaan PT. Delta Jaya Mas, dilakukan analisis SWOT secara rinci yang mencakup Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFAS) dan Matriks Evaluasi Faktor Eksternal

(EFAS). Dimana analisis ini sebagai alat bantu objektif dalam kerangka kualitatif untuk menentukan posisi strategis perusahaan.

**Tabel 1. Hasil Analisis SWOT**

Kategori	Faktor	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
IFAS (Internal Factor Analysis Summary)					
Kekuatan (S)	Ketersediaan bahan baku polimer/karet sertifikasi standar industri.	0.15	4	0.60	Bahan baku bersertifikasi adalah fondasi utama kualitas produk, menjamin konsistensi output produksi.
	Tenaga kerja teknis yang cukup baik	0.15	4	0.60	Kapabilitas SDM teknis memadai untuk menjalankan proses produksi dan menjaga standar kualitas.
	Desain cover produk disesuaikan dengan standar kualitas	0.10	3	0.30	Desain sesuai standar menjamin ketahanan fisik produk, posisinya cukup baik namun perlu peningkatan.
	Pengalaman perusahaan luas dan reputasi baik sebagai pemasok selang industry B2B	0.20	5	1.00	Pengalaman panjang meminimalisir risiko operasional dan meningkatkan efisiensi proses produksi, didukung citra perusahaan yang kuat.
Kelemahan (W)	Ketergantungan pada pemeliharaan mesin yang bersifat <i>breakdown maintenance</i>	0,15	2	0.30	Perawatan mesin reaktif menyebabkan terhentinya produksi dan risiko kualitas.
	Tingkat <i>defect rate</i> (tingkat cacat produk) yang masih signifikan pada tahap produksi	0.15	2	0.30	Tingkat cacat tinggi menyebabkan pemborosan biaya dan menurunkan kualitas produk.
	Ketidakstabilan rantai pasok bahan baku kritikal dari salah satu pemasok	0.10	2	0.20	Ketergantungan pada pemasok tidak stabil mengancam kelancaran dan konsistensi produksi.

Sumber: Data Diolah, 2025

Total IFAS	1.00		3.30	
------------	------	--	------	--

EFAS (External Factor Analysis Summary)					
Opportunity (O)	Potensi perluasan pasar selang industri dan otomotif ke wilayah luar Jawa	0.15	3	0.45	Membuka pasar di luar Jawa merupakan langkah untuk meningkatkan volume penjualan.
	Meningkatnya kebutuhan pasar akan produk selang dengan spesifikasi teknis dan kustomisasi tertentu ( <i>made-to-order</i> ).	0.10	3	0.30	Permintaan akan produk khusus ( <i>custome</i> ) menjadi kesempatan untuk diferensiasi produk dan meningkatkan nilai produk yang lebih besar.
	Peluang kemitraan strategis dengan distributor selang besar atau agen tunggal di luar negeri	0.20	4	0.80	Peluang besar untuk meningkatkan ekspor dan memperluas jaringan global secara nyata.
Threats (T)	Agresivitas selang impor dari cina dengan harga yang sangat rendah, meskipun pemerintah telah mendorong penguatan TKDN.	0.20	2	0.40	Ancaman utama dari impor murah yang menekan harga jual dan daya saing produk lokal.
	Sulitnya merekrut tenaga kerja operat oryang terlatih, memiliki keahlian spesifik dalam industri selang.	0.15	2	0.30	Menyebabkan inkonsistensi kualitas dan tingginya tingkat cacat ( <i>defect rate</i> ) produk.
	Penurunan drastis permintaan pasar sekunder (industri daur ulang) terhadap limbah produksi/barang <i>reject</i> selang.	0.20	2	0.40	Penurunan penjualan limbah menyebabkan kerugian tambahan dari produk yang tidak sempurna.

Total EFAS	1.00	2.65
------------	------	------

Berdasarkan tabel 1 hasil analisis IFAS menunjukkan bahwa PT. Delta Jaya Mas memiliki lebih banyak kekuatan internal dibandingkan kelemahan, dengan total skor IFAS sebesar 3,30. Keunggulan utama perusahaan meliputi pengalaman yang luas dan reputasi baik sebagai pemasok B2B (skor 1,00), ketersediaan bahan baku polimer dan karet yang sudah memiliki sertifikasi standar industri (skor 0,60), serta ketersediaan tenaga kerja teknis yang cukup baik (skor 0,60). Faktor-faktor ini menjadi bagian penting dalam upaya perusahaan untuk menghasilkan produk selang dengan kualitas tinggi dan mampu bersaing, sesuai dengan strategi yang diterapkan dalam meningkatkan kualitas produksi di PT. Delta Jaya Mas.

Selain aset utama, desain produk selang yang sudah sesuai dengan standar kualitas juga menjadi faktor pendukung (skor 0,30), yang berguna untuk menjaga ketahanan produk. Namun, PT. Delta Jaya Mas masih memiliki beberapa kelemahan internal yang perlu diperbaiki. Kelemahan tersebut antara lain bergantung pada perawatan mesin yang dilakukan saat mesin rusak (skor 0,30), yang bisa mengganggu proses produksi, tingkat produk cacat yang masih tinggi (skor 0,30) yang menyebabkan pemborosan, serta ketidakstabilan pasokan bahan baku kritis dari salah satu pemasok (skor 0,20) yang mengancam konsistensi kualitas. Kelemahan-kelemahan ini harus diperhatikan agar tidak menghambat upaya meningkatkan kualitas produksi, produktivitas, dan daya saing perusahaan di masa depan.

Secara eksternal, skor EFAS sebesar 2,65 (asumsi skor total EFAS PT. Delta Jaya Mas) menunjukkan bahwa PT. Delta Jaya Mas memiliki peluang yang lebih besar dibandingkan ancaman yang ada. Peluang terbesar adalah kesempatan untuk menjalin kemitraan strategis dengan distributor besar atau agen tunggal di luar negeri (skor 0,80). Selain itu, kemungkinan perluasan pasar ke daerah luar Jawa (skor 0,45) serta meningkatnya permintaan pasar untuk produk selang dengan spesifikasi teknis dan kustomisasi tertentu (*made-to-order*) (skor 0,30) bisa meningkatkan pangsa pasar produk berkualitas. Di sisi lain, ancaman terbesar datang dari kenaikan agresif selang impor dari Cina dengan harga yang sangat murah (skor 0,40), serta penurunan tajam permintaan pasar sekunder (daur ulang) terhadap limbah produksi (skor 0,40). Ancaman lainnya adalah Sulitnya merekrut tenaga kerja operator yang terlatih. (skor 0,30). Semua ancaman tersebut berpotensi menaikkan risiko operasional dan keuangan perusahaan, terutama dalam upaya menjaga dan meningkatkan kualitas produksi.

Dari hasil kombinasi tersebut, akan dibuat matriks TOWS guna mengevaluasi kombinasi antara faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dengan faktor eksternal (peluang dan ancaman). Sehingga dapat dirumuskan strategi alternatif yang dapat diterapkan Pt Delta Jaya Mas.

**Tabel 2. Matriks TOWS**

	Ancaman (Threats)
<b>Strategi SO (Agresif)</b> <b>Memanfaatkan</b> pengalaman dan reputasi B2B untuk kemitraan strategis global guna <b>memperluas jangkauan ekspor</b> produk berkualitas.	<b>Strategi ST (Defensif)</b> <b>Mengembangkan</b> standar mutu produk yang jauh di atas standar impor Cina dengan memanfaatkan bahan baku bersertifikasi dan reputasi B2B sebagai <b>strategi non-harga</b> .
<b>Strategi WO (Diversifikasi)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ <b>Memanfaatkan</b> potensi pasar luar Jawa untuk menjual produk selang dengan spesifikasi (<i>made-to-order</i>), sekaligus <b>menyeimbangkan risiko</b> pasar daur ulang.</li> <li>➢ Menjalinkan aliansi strategis dengan distributor untuk menjamin pasokan dan menghilangkan ketidakstabilan rantai pasok.</li> </ul>	<b>Strategi WT (Minimalisir Rugi)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ <b>Mengubah</b> sistem pemeliharaan dari <i>breakdown maintenance</i> ke <b>preventif/prediktif</b> untuk mencegah <i>downtime</i> mesin dan <b>mengurangi tingkat cacat</b> (<i>defect rate</i>).</li> <li>➢ <b>Fokus intensif</b> pada perbaikan proses produksi untuk <b>menekan defect rate</b>, sehingga dapat meminimalisir kerugian finansial akibat penurunan nilai limbah (<i>reject</i>)</li> </ul>



Berdasarkan tabel 2 analisis Matriks TOWS, PT. Delta Jaya Mas direkomendasikan untuk menerapkan strategi agresif yang mengapitalisasi kekuatan internal guna menangkap peluang pasar global maupun domestik secara simultan. Langkah strategis utama adalah memanfaatkan reputasi B2B yang solid dan penggunaan bahan baku bersertifikat untuk menembus pasar internasional melalui kemitraan dengan distributor global, sembari memfokuskan lini produksi pada segmen kustomisasi (made-to-order) yang menuntut jaminan mutu tinggi. Di kancan domestik, ekspansi jaringan ke luar Jawa harus diperkuat dengan riset pasar mendalam untuk memahami preferensi lokal. Guna menopang ambisi tersebut, perusahaan wajib mentransformasi kelemahan menjadi peluang (Strategi WO) dengan mengubah paradigma pemeliharaan mesin menjadi proaktif demi menjamin kontinuitas pasokan ekspor. Selain itu, program pelatihan intensif dan pengamanan pasokan bahan baku alternatif menjadi pondasi krusial untuk mengatasi defisit tenaga terampil serta memastikan operasional tetap stabil di tengah lonjakan permintaan.

Di sisi lain, untuk membentengi diri dari ancaman eksternal sekaligus meminimalisir kerentanan internal, perusahaan harus menerapkan strategi defensif yang berfokus pada efisiensi operasional dan diferensiasi kualitas. Dalam menghadapi kompetitor luar negeri yang menawarkan harga murah, PT. Delta Jaya Mas harus menghindari perang harga dengan cara memperkuat standar mutu melalui implementasi Total Quality Management (TQM) secara menyeluruh. Langkah ini vital untuk menekan tingkat produk cacat dan kerugian finansial akibat limbah, sekaligus memenuhi standar ketat pasar internasional. Mengingat sulitnya rekrutmen tenaga ahli, perusahaan perlu mengoptimalkan teknisi senior sebagai mentor untuk menciptakan regenerasi operator yang berkualitas secara mandiri. Selain itu, investasi pada teknologi pemeliharaan prediktif dan penerapan sistem cross-training menjadi kunci mutlak untuk mencegah kerusakan mesin mendadak, memastikan perusahaan tetap tangguh dan adaptif dalam menghadapi dinamika rantai pasok serta tekanan industri manufaktur yang semakin kompetitif.

### Pembahasan

Analisis mendalam terhadap hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Delta Jaya Mas memiliki fondasi sumber daya yang kuat untuk membangun keunggulan kompetitif, terutama jika ditinjau melalui perspektif *Resource-Based View*. Kekuatan internal perusahaan yang meliputi ketersediaan bahan baku berkualitas tinggi dengan pengakuan internasional, tenaga kerja teknis yang kompeten, serta reputasi panjang sebagai pemasok di sektor industri *Business-to-Business*, merupakan aset strategis yang vital. Berdasarkan kerangka kerja VRIO, sumber daya ini memenuhi kriteria *Valuable*, *Rare*, *Inimitable*, dan *Organized*, yang menjadi prasyarat mutlak bagi terciptanya daya saing yang berkelanjutan (Komakech et al., 2025; Yang et al., 2022). Aset-aset ini tidak hanya berfungsi sebagai modal operasional semata, melainkan sebagai pilar utama yang membedakan perusahaan dari kompetitor lainnya di pasar yang semakin ketat. Dengan mengoptimalkan kapabilitas internal ini, perusahaan mampu menciptakan hambatan masuk bagi pesaing baru sekaligus memperkuat posisi tawar terhadap pelanggan industri yang menuntut standar kualitas tinggi dan konsistensi pasokan dalam jangka panjang (Lubis, 2022; Mataruka et al., 2024; Mongkol, 2022).

Implikasi manajerial dari kekuatan reputasi dan kualitas bahan baku ini sangat signifikan terhadap strategi pemasaran dan operasional perusahaan di masa depan. Skor tinggi pada faktor internal menunjukkan bahwa citra merek yang telah terbangun di pasar *Business-to-Business* memberikan legitimasi yang kuat bagi perusahaan untuk menjalin kerja sama dengan mitra global yang menghargai jaminan mutu. Ketersediaan bahan baku bersertifikasi secara langsung berkontribusi pada efisiensi lini produksi, karena input yang berkualitas

meminimalisir risiko kegagalan proses dan memastikan output yang seragam. Hal ini menegaskan bahwa manajemen rantai pasok yang memprioritaskan kualitas input memiliki korelasi positif yang kuat terhadap kinerja produksi secara keseluruhan. Dengan demikian, strategi mempertahankan standar bahan baku dan menjaga kepercayaan klien korporat bukan sekadar pilihan operasional, melainkan langkah strategis untuk mengamankan pangsa pasar yang stabil di tengah fluktuasi ekonomi yang mungkin terjadi (Faizol et al., 2021; Pancawati, 2022; Sutrisno et al., 2024).

Meskipun memiliki kekuatan yang substansial, analisis juga menyingkap kerentanan operasional yang serius akibat ketergantungan pada model *breakdown maintenance* dan masih tingginya tingkat cacat produk. Kelemahan ini mencerminkan tantangan klasik yang dihadapi manufaktur di negara berkembang dalam transisi menuju era industri modern, di mana kesiapan infrastruktur teknologi dan budaya kerja belum sepenuhnya terintegrasi. Ketidakstabilan rantai pasokan bahan baku menambah kompleksitas masalah, yang jika dibiarkan, dapat menggerus margin keuntungan dan menurunkan tingkat kepercayaan pelanggan. Dalam konteks persaingan global, ketidakmampuan untuk melakukan adaptasi teknologi dan manajemen pemeliharaan yang proaktif akan membuat perusahaan rentan terhadap disrupsi. Oleh karena itu, transformasi dari pola kerja reaktif menuju pola kerja yang lebih terencana dan berbasis data menjadi urgensi yang tidak dapat ditunda lagi demi menjaga keberlangsungan operasional yang efisien (Gholipour et al., 2025; Hanafi et al., 2025; Wahab et al., 2024).

Dinamika lingkungan eksternal menyajikan paradoks antara peluang ekspansi yang menjanjikan dan ancaman kompetisi yang semakin agresif. Di satu sisi, peluang kemitraan strategis dengan distributor asing dan potensi pasar di luar pulau Jawa menawarkan jalur pertumbuhan yang luas, didukung oleh tren peningkatan permintaan produk dengan kustomisasi teknis. Namun, di sisi lain, membanjirnya produk impor dari Cina dengan harga miring menjadi ancaman nyata yang dapat menggerus pangsa pasar domestik jika perusahaan tidak mampu menawarkan nilai tambah yang unik. Selain itu, kesulitan dalam merekrut tenaga kerja operator dengan spesialisasi khusus di industri selang menambah risiko operasional. Situasi ini menuntut perusahaan untuk tidak hanya fokus pada efisiensi biaya, tetapi juga pada inovasi produk dan diferensiasi layanan yang sulit ditiru oleh kompetitor yang hanya mengandalkan strategi harga murah (Djogo, 2020; Nugraha & Sukaatmadja, 2020; Zaki et al., 2023).

Respons strategis terhadap temuan ini mengharuskan integrasi antara pendekatan *Resource-Based View* dan teori kemampuan dinamis, di mana perusahaan harus mampu melakukan konfigurasi ulang sumber dayanya secara lincah. Implementasi strategi ini perlu difokuskan pada transformasi manajemen sumber daya manusia yang komprehensif. Program pelatihan yang berorientasi pada *zero defect*, penerapan sistem *cross-training*, dan sertifikasi internal atau *in-house certification* bagi operator adalah langkah taktis untuk mengatasi kelangkaan tenaga ahli dan meningkatkan standar kualitas. Keterlibatan aktif karyawan dalam mendeteksi masalah dini di lini produksi akan menciptakan budaya perbaikan berkelanjutan. Dengan meningkatkan kompetensi teknis internal, perusahaan secara bertahap dapat mengurangi ketergantungan pada faktor eksternal dan membangun kemandirian operasional yang lebih tangguh dalam menghadapi volatilitas pasar tenaga kerja.

Sebagai langkah penutup untuk mengamankan keunggulan operasional, perusahaan harus segera beralih dari pemeliharaan reaktif menuju penerapan *Total Productive Maintenance*. Strategi ini, yang mencakup pemeliharaan preventif dan *predictive maintenance*, terbukti efektif dalam menekan *downtime* mesin yang tidak terencana dan meningkatkan nilai *Overall Equipment Effectiveness*. Keandalan mesin yang terjaga akan menjamin kelancaran



pemenuhan pesanan dalam skala besar, yang pada gilirannya memperkuat posisi tawar perusahaan saat melakukan penetrasi pasar global. Sinergi antara keandalan aset fisik, kompetensi sumber daya manusia, dan strategi pemasaran yang agresif akan membentuk fondasi yang kokoh bagi PT Delta Jaya Mas. Temuan penelitian ini memberikan peta jalan praktis bagi perusahaan sejenis untuk menavigasi tantangan globalisasi, membuktikan bahwa integrasi strategi internal dan eksternal adalah kunci untuk bertahan dan bertumbuh dalam industri manufaktur yang kompetitif.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang komprehensif, penelitian ini menyimpulkan bahwa PT. Delta Jaya Mas memiliki fondasi internal yang cukup solid untuk bersaing di industri manufaktur selang, ditopang oleh pengalaman panjang sebagai pemasok B2B dengan skor IFAS tertinggi sebesar 1,00, ketersediaan bahan baku bersertifikat, dan tenaga kerja teknis yang kompeten. Namun, kekuatan tersebut masih dibayangi oleh kelemahan operasional yang signifikan, terutama ketergantungan pada pemeliharaan mesin reaktif (breakdown maintenance) dan tingkat cacat produk yang masih tinggi, yang masing-masing memiliki bobot kelemahan cukup besar. Di sisi eksternal, perusahaan menghadapi dualitas antara peluang ekspansi pasar global dan domestik yang menjanjikan, khususnya pada segmen produk kustomisasi, dengan ancaman serius dari membanjirnya produk impor murah serta kelangkaan tenaga operator spesialis yang dapat menggerus daya saing jika tidak diantisipasi dengan tepat.

Untuk mengatasi tantangan tersebut dan memastikan keberlanjutan bisnis, perusahaan direkomendasikan untuk menerapkan strategi transformasi operasional yang berfokus pada transisi dari pemeliharaan reaktif menuju *predictive maintenance* guna menekan *downtime* dan meningkatkan konsistensi kualitas produksi. Penguatan manajemen sumber daya manusia melalui program pelatihan teknis berkelanjutan dan sertifikasi internal menjadi langkah krusial untuk mengatasi defisit tenaga ahli dan membangun budaya *zero defect*. Selain itu, diversifikasi pasar ekspor dan penguatan kemitraan strategis dengan pemasok bahan baku harus dilakukan secara simultan untuk memitigasi risiko fluktuasi rantai pasok dan tekanan harga dari kompetitor global. Dengan mengintegrasikan langkah-langkah strategis ini, PT. Delta Jaya Mas diharapkan tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga memperkuat posisinya sebagai pemain kunci dalam industri selang internasional yang adaptif dan tangguh.

## DAFTAR PUSTAKA

- Benzaghta, M. A., Elwalda, A., Mousa, M., Erkan, İ., & Rahman, M. (2021). SWOT analysis applications: An integrative literature review. *Journal of Global Business Insights*, 6(1), 55. <https://doi.org/10.5038/2640-6489.6.1.1148>
- Djogo, Y. O. (2020). Innovation and creativity Sanggabuana Bandung University in printing superior human resources. *PICS-J: Pasundan International of Community Service Journal*, 2. <https://doi.org/10.23969/pics.v2i2.3515>
- Faizol, A., Sari, N. P., Aini, C. F. N., & Nafiah, U. (2021). Pengaruh ketepatan waktu tunggu pemesanan dalam penerapan metode reorder point terhadap terciptanya kelancaran manajemen persediaan bahan baku dan kepuasan pelanggan. *Journal of Economics and Policy Studies*, 2(1), 20. <https://doi.org/10.21274/jeps.v2i1.4668>
- Fitria, L., Tauhida, D., & Sokhibi, A. (2023). Quality control with six sigma method to minimize polyester fabric product defects at PT Sukuntex. *OPSI*, 16(1), 110. <https://doi.org/10.31315/opsi.v16i1.6786>



- Gholipour, Y., Zare, M., Sereshk, M. V., & Gholipour, Y. (2025). A comprehensive review of maintenance strategies: From reactive to proactive approaches. *Central Asia and the Caucasus*, 26(1), 70. <https://doi.org/10.61841/ca-c.70-83>
- Gunawan, G., Hamdi, E., Syah, T. Y. R., & Septyanto, D. (2025). Implementasi manajemen operasional pada perusahaan PT Green Plastic Indonesia. *Cendekia: Jurnal Ilmu Pengetahuan*, 5(1), 27. <https://doi.org/10.51878/cendekia.v5i1.4074>
- Hanafi, A. S., Amaras, A. D., Istikowati, R., & Pradifta, R. A. (2025). Fishbone analysis terhadap kelolosan defect fabric strategi perbaikan pada manajemen gudang tekstil. *Cendekia: Jurnal Ilmu Pengetahuan*, 5(3), 1223. <https://doi.org/10.51878/cendekia.v5i3.6506>
- Juliarta, A. A. A., Antara, M., & Surya, I. B. K. (2023). Strategi growth-oriented dalam pengembangan Desa Wisata Aan di Kabupaten Klungkung Bali. *Jurnal Kajian Bali (Journal of Bali Studies)*, 13(1), 197. <https://doi.org/10.24843/jkb.2023.v13.i01.p10>
- Komakech, R. A., Ombati, T. O., Kikwatha, R. W., & Wainaina, M. G. (2025). Resource-based view theory and its applications in supply chain management: A systematic literature review. *Management Science Letters*, 15(4), 261. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2024.6.004>
- Levia, D., & Mhubaligh. (2023). Analisis proses produksi CPO untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas mutu CPO. *Jurnal Teknologi dan Manajemen Industri Terapan*, 2(2), 82. <https://doi.org/10.55826/tmit.v2i2.72>
- Lubis, N. W. (2022). Resource Based View (RBV) in improving company strategic capacity. *Research Horizon*, 2(6), 587. <https://doi.org/10.54518/rh.2.6.2022.587-596>
- Martins, G. D. O., Carvalho, S. A. D. D., Fernandes, L. G. L., Cesarino, I., & Leão, A. L. (2024). Market research and SWOT analysis for fibers composite materials usage in the vehicular components supply chain. *Journal of Natural Fibers*, 21(1). <https://doi.org/10.1080/15440478.2024.2334409>
- Mataruka, L. T., Zishiri, C., Muzurura, J., Mkumbuzi, W. P., & Garatsa, C. (2024). Enhancing performance of Zimbabwean service-based firms through digital transformation and sustainable competitive advantage: A structural equation analysis. *Ajocs*, 7. <https://doi.org/10.59413/ajocs/v5.i1.2>
- Mongkol, K. (2022). The impact of dynamic capabilities on the performance of Thai small and medium enterprises. *International Journal of Asian Business and Information Management*, 13(1), 1. <https://doi.org/10.4018/IJABIM.309102>
- Nugraha, N. A. S., & Sukaatmadja, I. P. G. (2020). Orientasi pasar, strategi diferensiasi, dan inovasi produk terhadap keunggulan bersaing berpengaruh pada industri endek. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 9(8), 3237. <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2020.v09.i08.p17>
- Nugraha, W., Srimurni, R. R., & Listiani, E. (2023). Analisis reject produk sayap pesawat terbang komponen ref D-Nose panel menggunakan metode Statistical Quality Control (SQC) di PT XYZ. *Jurnal Teknik Industri Terintegrasi*, 6(1), 91. <https://doi.org/10.31004/jutin.v6i1.13678>
- Pancawati, N. L. P. A. (2022). Total quality management dan biaya mutu: Meningkatkan daya saing melalui kualitas produk. *Ganaya: Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 5(2), 185. <https://doi.org/10.37329/ganaya.v5i2.1674>





- Pardosi, A. R., & Sumiati, S. (2024). Analisis produk kaos oblong untuk meminimalisir defect dengan metode new seven tools di Konveksi Graha Konveksindo. *Briliant: Jurnal Riset dan Konseptual*, 9(4), 998. <https://doi.org/10.28926/briliant.v9i4.1893>
- Puspitawati, N. M. D., & Suari, L. K. A. (2025). Optimalisasi manajemen usaha dalam meningkatkan kinerja Toko Istana Florist di Ubud Gianyar. *Community: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 448. <https://doi.org/10.51878/community.v5i2.6973>
- Rafidatuddini, I., & Izzati, U. A. (2025). Budaya organisasi yayasan pendidikan: Kajian diagnostik dalam konteks organisasi pendidikan. *Manajerial: Jurnal Inovasi Manajemen dan Supervisi Pendidikan*, 5(2), 395. <https://doi.org/10.51878/manajerial.v5i2.5744>
- Sanjaya, I., & Purnawatii, N. K. (2023). Pengaruh total quality management terhadap kinerja perusahaan CV Sari Yoga Katering. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 12(4), 370. <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2023.v12.i04.p03>
- Sutrisno, N., Lestari, D. D., & Sirait, E. P. (2024). Pengaruh pengadaan bahan baku dan proses produksi terhadap kualitas produk pada PT. Percetakan Gramedia Kab. Bekasi. *Cendekia: Jurnal Ilmu Pengetahuan*, 4(2), 191. <https://doi.org/10.51878/cendekia.v4i2.2953>
- Wahab, N. H. A., Hasikin, K., Lai, K. W., Xia, K., Bei, L., Huang, K., & Wu, X. (2024). Systematic review of predictive maintenance and digital twin technologies challenges, opportunities, and best practices. *PeerJ Computer Science*, 10. <https://doi.org/10.7717/peerj-cs.1943>
- Yang, M., Jaafar, N., Mamun, A. A., Salameh, A. A., & Nawi, N. C. (2022). Modelling the significance of strategic orientation for competitive advantage and economic sustainability: The use of hybrid SEM–neural network analysis. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00232-5>
- Zaki, A., Hapsari, N. R., Koraag, S. T. G., Mu'afi, M. I., & Rahmawati, K. (2023). Analisis pertumbuhan digital entrepreneurship startup fintech pada segmentasi produk student loan Indonesia. *Paradigma: Jurnal Masalah Sosial, Politik, dan Kebijakan*, 27(1), 82. <https://doi.org/10.31315/paradigma.v27i1.8991>