

ABSTRAK

Terjadinya sebuah persaingan didalam dunia bisnis adalah hal yang tidak mungkin bisa dihindari. Dengan terjadinya sebuah persaingan, jelas perusahaan didalam sebuah bidang industri dihadapkan kepada berbagai peluang dan ancaman, yang berasal dari dalam ataupun luar perusahaan. Perusahaan pun harus bisa untuk meminimalisir kelemahan serta memaksimalkan kekuatan yang dipunyai. Persaingan bisnis tidak selalu dirasakan oleh startup-startup besar tapi dialami oleh banyak startup-startup kecil di Indonesia. Seperti yang di alami oleh Light box Studio yang merupakan salah satu startup di kota Bandung yang bergerak di industri kreatif yang melakukan layanan jasa foto produk.

Tujuan dari penelitian ini supaya bisa mengetahui situasi lingkungan eksternal, lingkungan internal, serta mengetahui dari alternatif strategi bersaing yang sesuai untuk Light Box Studio dalam melakukan bisnisnya.

Metode yang dipakai adalah kualitatif deskriptif melalui pendekatan studi kasus. Sumber datanya yang digunakan yaitu data primer yang dilakukan lewat studi pustaka, buku, serta jurnal. Pengambilan sampel dilakukan melalui metode *purposive sampling* dengan narasumber sebanyak tujuh orang, validitas data yang dipakai adalah teknik triangulasi sumber. Teknik analisis datanya menggunakan matriks IFE, EFE, IE, SWOT dan QSPM yang bersumber dari hasil analisis lingkungan internal serta eksternal perusahaan.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan skor Matriks EFE sebanyak 3,26 serta skor Matriks IFE sebesar 3,33, maka posisi dari Light Box Studio berada dalam matriks IE dalam posisi sel I, adalah strategi tumbuh serta membangun (*growth and build*). Dari hasil Matriks SWOT perusahaan mempunyai 6 alternatif strategi, yang terdiri dari 3 strategi penetrasi pasar, dan 3 strategi pengembangan produk. Alternatif strategi yang bisa menjadi prioritas utama berdasarkan evaluasi matriks QSPM yaitu melalui penetrasi pasar (market penetration) serta pengembangan produk (product development)

Strategi rekomendasi untuk Light Box Studio supaya bisa menghadapi persaingan adalah melalui mempertahankan kualitas layanan serta harga agar selalu menjadi pilihan konsumen dengan membuat video profil perusahaan ataupun foto dokumentasi order supaya menambah rasa kepercayaan kepada calon konsumen dan strategi Membuat program member serta menambah layanan foto prewedding, foto outdoor dan indoor bagi konsumen

Kata Kunci: Strategi Bersaing, Matriks EFE, IFE, SWOT, dan QSPM