

## ABSTRAK

Bojana Event Organizer merupakan salah satu bidang usaha jasa konsultasi, pengelolaan dan perencanaan sebuah kegiatan atau acara, khususnya acara pernikahan. Untuk mencapai kesuksesan dalam bisnisnya, tentunya perusahaan membutuhkan strategi-strategi terbaik yang dapat diterapkan. Sangat penting bagi tiap perusahaan memahami strategi pengembangan dan mengetahui upaya apa saja yang harus ditempuh agar menjadi lebih unggul dari para pesaing yang ada. Strategi pengembangan bisnis dapat berjalan dengan baik jika dibarengi dengan program pengembangan yang terencana dengan matang. Sehingga diharapkan dapat membantu tercapainya tujuan perusahaan dalam menghasilkan produk atau jasa yang berkualitas.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dan juga memberikan saran mengenai penetapan alternatif strategi pengembangan yang sesuai bagi Bojan Event Organizer. Penulis melakukan penelitian menggunakan metode kombinasi (*mix methode*), dengan memanfaatkan metode kualitatif dan metode kuantitatif dalam pengambilan data. Sumber data primer diperoleh melalui wawancara dan kuesioner pembobotan, sedangkan data sekunder dari buku, artikel, internet data perusahaan dan penelitian terdahulu.

Analisis dalam penelitian ini menggunakan metode pendekatan matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Matriks SWOT digunakan untuk mendapatkan alternatif strategi yang didapatkan dari faktor internal dan eksternal. Selanjutnya matriks SWOT digunakan untuk menghasilkan alternatif strategi, yang kemudian ditentukan dengan menggunakan QSPM. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan matriks EFE (*External Factor Evaluation*) juga digunakan dalam penelitian ini untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perusahaan. Dan matriks IE (*Internal-External*) untuk mengetahui posisi strategi bisnis perusahaan. Setelah melakukan pengolahan data akan menghasilkan alternatif strategi pengembangan bisnis yang telah ditentukan.

Hasil dari penelitian ini menghasilkan skor matriks IFE sebesar 2,72 dan skor matriks EFE sebesar 3,13. Lalu menghasilkan matriks IE Bojana EO berada di kuadran II dengan strategi yang disarankan adalah tumbuh dan membangun. Kemudian berdasarkan hasil QSPM dengan strategi alternatif yang telah ditentukan dan dianggap dapat diimplementasikan pada matriks SWOT dapat disimpulkan bahwa strategi alternatif prioritas adalah memanfaatkan kemajuan teknologi dalam pemasaran layanan. Hal ini disebabkan karena nilai *Total Attractiveness Score* (TAS) dari strategi pengembangan pasar dengan cara memanfaatkan perkembangan teknologi merupakan nilai tertinggi yaitu sebesar 6,23

**Kata Kunci:** Strategi Pengembang Bisnis, IFE, EFE, IE, SWOT, QSPM