

## **ANALISIS SWOT PENGEMBANGAN USAHA ADIGUNA MEBEL SURABAYA (Studi Kasus di Adiguna Mebel Surabaya)**

**Qonita Afatsyar**

Bisnis Internasional / Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Surabaya

qonita.afatsyar@yahoo.com

**Abstrak** - Penelitian ini menganalisis kondisi lingkungan internal dan eksternal sebuah perusahaan mebel di Surabaya dan membangun strategi yang tepat untuk pengembangan usaha ke depan. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT dengan menggali data kualitatif yang diukur dengan kuantifikasi skala likert. Pengumpulan data diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi dengan studi kasus Toko Adiguna Mebel. Penelitian ini menganalisis dengan menggunakan pembobotan dan penskoran dalam matriks IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factors Analysis Summary*) dengan menentukan terlebih dahulu variabel-variabel dari faktor internal dan eksternal. Hasil penelitian dari masing-masing variabel pada matriks EFAS dan IFAS digabungkan pada tabel penggabungan EFAS+IFAS, dan dilanjutkan dengan kuadran SWOT setelah itu diakhiri dengan Matriks SWOT untuk lebih mengembangkan strateginya. Temuan penelitian menunjukkan bahwa strategi yang tepat untuk diterapkan di masa yang akan datang adalah strategi agresif atau strategi pertumbuhan. Strategi agresif atau strategi pertumbuhan yang dapat diterapkan adalah peningkatan volume penjualan dan perluasan pangsa pasar Adiguna Mebel.

**Kata Kunci** : Usaha Mebel, Analisis SWOT, Matriks IFAS, Matriks EFAS

**Abstract** - *This research analyzes the internal and external environment of a furniture company in Surabaya and develops the right strategy for future business development. This study uses SWOT analysis by digging qualitative data as measured by Likert scale quantification. Data collection was obtained from observation, interview and documentation with case study of Adiguna Furniture Store. This study analyzes by weighting and scoring in the IFAS matrix (Internal Strategic Factors Analysis Summary) and EFAS (External Factors Analysis Summary) by first determining the variables of internal and external factors. The results of each variable on the EFAS and IFAS matrix are combined in the EFAS + IFAS merging table, and continued with the SWOT quadrant after which ends with the SWOT Matrix to further develop its strategy. The research findings indicate that the right strategy to be applied in the future is aggressive strategy or growth strategy. An aggressive strategy or growth strategy that can be applied is increased sales volume and expansion of Adiguna Furniture market share.*

**Keywords:** *Furniture Business, SWOT Analysis, IFAS Matrix, EFAS Matrix*

## **PENDAHULUAN**

Pembangunan sektor industri memegang peranan strategis dan harus mampu membawa perubahan mendasar dalam struktur ekonomi Indonesia. Hal ini berarti bahwa sektor industri di dalam perekonomian nasional berperan sebagai motor penggerak utama bagi pertumbuhan sektor-sektor utama lainnya lewat keterkaitan produksi ke belakang (*backward production linkage*) maupun ke depan (*forward production linkage*) (Amril, 2003).

Pembangunan industri yang dimaksudkan untuk meningkatkan pendapatan nasional dan kesejahteraan penduduk. Harus ada integrasi dalam pembangunan yang berkaitan dengan industri yang dimaksud tidak hanya industri besar dengan teknologi canggih saja, akan tetapi perlu dikembangkan juga industri kecil, pembangunan ekonomi harus dilaksanakan dan diselaraskan secara terpadu antara sektor yang satu dengan sektor lain.

Mebel merupakan usaha yang sangat diminati di era ini. Mebel merupakan elemen pendukung dalam menambah nilai estetika dari rumah, kantor, dan gedung-gedung terlebih untuk meningkatkan *prestise* tersendiri. Berbagai macam *style* dan gaya tersendiri yang ditawarkan dari model-model mebel membuat usaha mebel semakin berkembang. Persaingan antara bisnis sejenis semakin ketat diakibatkan karena munculnya berbagai macam usaha yang sejenis seperti meubel lain yang menjual produk siap langsung jual kepada pembeli sehingga pembeli langsung memilih produknya tanpa harus menunggu lama. Perusahaan diharapkan agar mampu menciptakan produk-produk yang lebih inovatif dan unik untuk menarik konsumen, serta ide-ide yang kreatif agar tetap dapat bertahan.

**Tabel 1. Perkembangan Jumlah Sentra Industri Furniture Kayu dan Kerajinan Di Jawa Timur Tahun 2012 - 2016**

<b>Tahun</b>	<b>Besar (Unit)</b>	<b>Menengah (Unit)</b>	<b>Kecil (Unit)</b>	<b>Jumlah (Unit)</b>
2012	80	356	400	836
2013	82	33	412	527
2014	63	43	317	423
2015	40	215	257	522
2016	55	221	262	538

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Jawa Timur, 2016

Berdasarkan Tabel 1.1 diketahui bahwa pada tahun 2012 perkembangan jumlah sentra industri furniture kayu dan kerajinan di Jawa Timur mencapai 836, sedangkan pada tahun 2013-2014 mengalami penurunan secara terus menerus sampai pada angka 423, akan tetapi pada tahun 2015 mengalami kenaikan menjadi 522. Pada tahun 2016 perkembangan industri furniture mengalami kenaikan lagi menjadi 538. Perkembangan industri furniture terus mengalami perkembangan, sehingga persaingan pada industri ini menjadi semakin ketat.

Strategi yang dapat dijalankan oleh manajemen perusahaan salah satunya yaitu dengan menyusun strategi yang cocok dengan menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Dengan begitu, maka suatu perusahaan dapat mengetahui apa yang menjadi peluangnya (*opportunity*) dan apa yang menjadi ancamannya (*threats*). Setelah menganalisis lingkungan eksternal, maka perusahaan dapat lebih meningkatkan lingkungan internal seperti kekuatan (*strength*) dan meminimalisir kelemahan (*weakness*), sehingga perusahaan dapat menghadapi pesaingnya.

Salah satu usaha mebel yang terletak di Jalan Semarang Surabaya yaitu Adiguna Mebel. Usaha Adiguna Mebel sudah lama berdiri di Kota Surabaya sejak tahun 1981. Usaha mebel ini berlokasi di Jl. Semarang No. 190 Surabaya. Toko ini didirikan oleh Bapak Tanu Sudibyo, toko ini menjual dan memproduksi barang setengah jadi menjadi barang siap pakai dengan menggunakan bahan-bahan yang

berkualitas, serta mereparasi segala bentuk sofa yang rusak menjadi siap pakai kembali seperti baru. Pemasaran yang digunakan dalam Adiguna Mebel yaitu pemasaran dari mulut ke mulut serta berorientasi produksi dalam pasar lokal saja tidak sampai ke luar negeri.

## **METODE PENELITIAN**

### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian dengan menggali data kualitatif yang diukur dengan kuantifikasi skala likert. Teknik penelitian dilakukan secara deskriptif yang ditulis dalam laporan kemudian data kualitatif tersebut diukur dengan kuantifikasi skala likert.

### **2. Sumber Data dan Jenis Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari sumber data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan pemangku kepentingan di Adiguna Mebel Surabaya dan survei. Data sekunder diperoleh dari studi pustaka atau penelitian-penelitian terdahulu.

### **3. Metode Pengumpulan Data**

#### **1. Observasi**

Observasi menurut Jogiyanto (2008) adalah teknik atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung objek datanya. Observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan melakukan pengamatan langsung maupun secara tidak langsung terhadap usaha Adiguna Mebel Surabaya.

#### **2. Wawancara**

Peneliti memilih melakukan wawancara mendalam, yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi yang kompleks, yang sebagian besar berisi pendapat, sikap, dan pengalaman pribadi, Sulistyono-Basuki (2006). Peneliti melakukan *interview* langsung kepada pemilik usaha Adiguna Mebel Surabaya dan beberapa informan lainnya untuk menggali informasi serta data yang diperlukan terkait dengan objek penelitian.

### 3. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mempelajari buku-buku referensi, laporan-laporan, jurnal-jurnal dan media lainnya yang berkaitan dengan obyek penelitian.

### 4. Dokumentasi

Dokumen menurut Sugiyono (2009) merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen yang digunakan peneliti disini berupa foto, gambar, serta data-data mengenai usaha Adiguna Mebel.

## 4. Variabel Penelitian

1. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).
2. Strategi adalah penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan, dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu.
3. Pengembangan usaha berarti usaha yang akan dibangun merupakan bagian dari entitas usaha yang sudah ada sebelumnya.
4. Pengertian mebel secara umum adalah benda pakai yang dapat dipindahkan, berguna bagi kegiatan hidup manusia, mulai dari duduk, tidur, bekerja, makan, bermain, dan sebagainya, yang memberi kenyamanan dan keindahan.

## 5. Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis SWOT dengan menggali data kualitatif yang diukur dengan kuantifikasi skala likert. Analisis data kualitatif menurut Moleong (2007), adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceriterakan kepada orang lain.

Analisis SWOT adalah indentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini berdasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenghts*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan klemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT.

Analisis SWOT ini adalah membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strenghts*) dan kelemahan (*weaknesses*). Penelitian ini dilakukan dengan identifikasi variabel-variabel yang merupakan peluang dan ancaman ke dalam Matriks EFAS yang kemudian digunakan skala likert atas empat tingkat yang terdiri dari: Sangat baik (4), Baik (3), Cukup baik (2), dan Kurang baik (1), berupa Skala Likert Peluang dan Ancaman. Kemudian penelitian dilanjutkan dengan identifikasi variabel-variabel yang merupakan kekuatan dan kelemahan dari dalam objek kedalam Matriks IFAS yang kemudian digunakan skala likert atas empat tingkat yang terdiri dari: Sangat baik (4), Baik (3), Cukup baik (2), Kurang baik (1), berupa Skala Likert Kekuatan dan Kelemahan.

Selanjutnya, hasil penelitian dari masing-masing variabel pada matriks EFAS dan matriks IFAS digabungkan pada tabel penggabungan EFAS+IFAS. Hasil dari perhitungan tersebut, dituangkan dalam diagram SWOT yang berbentuk diagram *cartesius*.

Dari diagram SWOT tersebut, dapat diketahui hasil analisis SWOT sesuai dengan posisi dari hasil perhitungannya, yaitu:

- Sebelah kiri atas → Strategi Rasionalisasi (*Turn-around*)
- Sebelah kiri atas → Strategi agresif (*Growth*)
- Sebelah kiri bawah → Strategi Defensif
- Sebelah kanan bawah → Strategi Diversifikasi

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Adiguna Mebel adalah salah satu usaha yang bergerak di bidang perabot rumah tangga dengan menggunakan keahlian tangan manusia atau *skill* yang memiliki dua kegiatan, yaitu menjual dan memproduksi barang setengah jadi menjadi barang siap pakai dan mereparasi segala jenis sofa yang masuk ke dalam usaha mikro. Usaha Adiguna Mebel sudah lama berdiri di Kota Surabaya sejak tahun 1981. Usaha mebel ini berlokasi di Jl. Semarang No. 190 Surabaya. Toko ini didirikan oleh Bapak Tanu Sudiby, toko ini menjual dan memproduksi barang setengah jadi menjadi barang siap pakai dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas, serta mereparasi segala bentuk sofa yang rusak menjadi siap pakai kembali seperti baru. Toko ini selain menjual dan memproduksi barang setengah jadi menjadi siap pakai, juga menerima tempahan dan memperbaiki perabot-perabot yang sudah rusak menjadi bagus kembali seperti jenis-jenis sofa, lemari, meja makan dan sebagainya. Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan semua jenis perabot Adiguna Mebel yaitu bahan-bahan dari kayu, kain, kaca, busa dan lain-lain untuk melengkapi perabot tersebut.

Informan yang dipakai dalam penelitian ini adalah informan kunci dan informan utama. Informan kunci merupakan orang yang menjadi narasumber yang mengetahui seluruhnya mengenai objek penelitian. Informan utama merupakan orang yang menjadi narasumber tambahan yang terlibat langsung dalam onjek penelitian. Wawancara terhadap informan bertujuan untuk mendapatkan data mengenai informasi perusahaan.

Hasil yang diperoleh dari matriks IFAS dan EFAS yang diperoleh dari variabel-variabel yang telah ditentukan, kemudian dimasukkan ke dalam matriks penggabungan IFAS + EFAS adalah sebagai berikut:

**Tabel 2. Matriks IFAS dan EFAS Adiguna Mebel serta penggabungannya**

<b>No. Variabel</b>	<b><i>STRENGTH</i> KEKUATAN</b>	<b>BOBOT</b>	<b><i>WEAKNESSES</i> KELEMAHAN</b>	<b>BOBOT</b>
1.	Lokasi usaha yang sangat strategis	0,30	Tidak memiliki legalisi izin usaha	0,15
2.	Jenis atau desain produk meubel yang beraneka ragam	0,08	Sistem Penjualan hanya dengan menunggu konsumen datang atau pesanan dari pelanggan	0,60
3.	Produk yang dihasilkan memiliki kualitas dan mampu bersaing dengan produk usaha sejenis	0,18	Varian produk belum sesuai dengan daya jangkau atau kebutuhan konsumen	0,04
4.	Menerima jasa layanan mereparasi atau perbaikan segala jenis sofa	0,40	Tidak memiliki SDM yang tetap dan kurangnya ahli yang kompeten	0,12
5.	Memiliki bahan baku yang berkualitas	0,80	Tidak memiliki manajemen dan sistem laporan keuangan secara sistematis	0,40
6.	Selalu menjaga hasil kerja dan kualitas produk	0,32	Pembuatan kerangka masih tergantung pada pihak lain sebagai pemasok	0,04
7.	Memiliki komunikasi dan hubungan kerja yang baik dengan pekerja di Adiguna Mebel	0,10		
	<b>SUB TOTAL (A)</b>	<b>2,58</b>	<b>SUB TOTAL (B)</b>	<b>1,33</b>

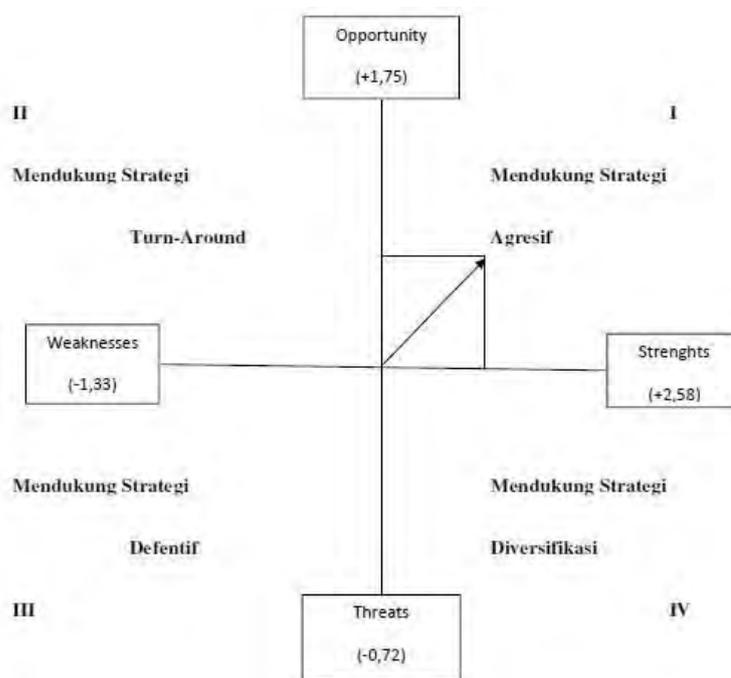
<b>No. Variabel</b>	<b>OPPORTUNITY PELUANG</b>	<b>BOBOT</b>	<b>THREAS ANCAMAN</b>	<b>BOBOT</b>
1.	Menambah jenis atau model dan produk lainnya yang lebih unik dan menarik	0,10	Pelaku bisnis baru pada usaha sejenis	0,18
2.	Membuka usaha sejenis di lokasi yang berbeda	0,08	Kehilangan pelanggan Karena berpindah kepada pesaing baru	0,06
3.	Mendapatkan kredit kembali dari bank-bank yang memberikan kredit UKM (Usaha Kecil menengah)	0,40	Persaingan harga antara usaha sejenis	0,03
4.	Permintaan barang meubel dan reparasi sofa semakin meningkat	0,24	Kelangkaan bahan baku	0,20
5.	Kemajuan teknologi yang semakin canggih, ilmu pengetahuan, dan informasi	0,21	Adanya <i>sales</i> meubel <i>door to door</i>	0,04
6.	Memiliki konsumen atau pelanggan yang setia	0,12	Semakin canggihnya teknologi dalam pembuatan perabot dari bahan lain	0,16
7.	Semakin meningkatnya jumlah pertumbuhan masyarakat khususnya Kota Surabaya.	0,60	Metode pemasaran yang lebih modern	0,05
	<b>SUB TOTAL</b>	<b>1,75</b>	<b>SUB TOTAL</b>	<b>0,72</b>
	<b>TOTAL S + O Atau (A) + (C)</b>	<b>4,33</b>	<b>TOTAL W + T Atau (B) + (D)</b>	<b>2,05</b>

Sumber: Hasil Penelitian, 2017

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan terhadap faktor lingkungan perusahaan yaitu lingkungan internal dan lingkungan eksternal bahwa pada Matriks *Internal Analysis Summary* (IFAS), faktor kekuatan mendapatkan subtotal senilai 2,58 dan faktor kelemahan 1,33. Sedangkan pada Matriks *Eksternal Analysis Summary* (EFAS) didapatkan hasil faktor peluang mendapatkan subtotal senilai 1,75 dan faktor ancaman senilai 0,72. Matriks penggabungan IFAS + EFAS usaha mebel Adiguna Mebel pada tabel matriks penggabungan IFAS + EFAS di atas dapat diketahui perbandingannya bahwa:

$$\text{Strengths} + \text{Opportunity} (4,33) > \text{Weaknesses} + \text{Threats} (2,05)$$

Faktor strategis kekuatan dan peluang mendukung untuk tercapainya jalan keluar dari pokok permasalahan yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sehingga usaha mebel Adiguna Mebel mampu untuk bertahan dan berkembang lebih besar lagi.



*Sumber: Hasil olahan data primer, 2017*

### **Diagram 1. Diagram Analisis SWOT**

Berdasarkan diagram analisis SWOT di atas, strategi yang tepat diterapkan di usaha mebel Adiguna Mebel adalah Strategi Agresif yang terletak di Kuadran I. Strategi Agresif atau strategi SO pada Matriks SWOT merupakan strategi yang

memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Alternatif strategi agresif dapat dijalankan dengan beberapa cara antara lain :

1. Meningkatkan volume penjualan

Langkah ini dapat dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki perusahaan seperti lokasi usaha yang sangat strategis, jenis dan desain produk yang beraneka ragam, produk yang dihasilkan memiliki kualitas dan mampu bersaing dengan usaha sejenis, menerima reparasi atau perbaikan semua jenis sofa dengan bahan berkualitas, memiliki bahan baku yang berkualitas, dan selalu menjaga hasil kerja dan kualitas produk. Dengan lokasi yang strategis maka dapat mempermudah konsumen dan pelanggan dapat membeli serta mereparasi sofa mereka tanpa harus melewati jalan yang jauh dari jalan raya. Bahan yang berkualitas dan hasil kerja yang baik dan rapi dapat menjanjikan konsumen agar selalu mengingat Adiguna Mebel untuk memesan dan mereparasi sofa tanpa harus pikir panjang, hal ini dapat meningkatkan volume produksi mebel dengan membuka usaha sejenis di lokasi yang berbeda, sehingga menjadi kesempatan besar untuk memenuhi permintaan akan barang mebel yang semakin meningkat.

2. Memperluas pangsa pasar

Membuka usaha sejenis di lokasi yang berbeda, dilakukan untuk dapat memanfaatkan peluang agar perusahaan dapat memperluas pangsa pasarnya. Peluang seperti membuka usaha sejenis di lokasi yang berbeda, permintaan barang mebel dan reparasi sofa semakin meningkat, dukungan kemajuan teknologi yang semakin canggih, ilmu pengetahuan, dan informasi, memiliki konsumen atau pelanggan yang setia, dan semakin meningkatnya jumlah pertumbuhan masyarakat khususnya Kota Surabaya yang harus dimanfaatkan dengan baik untuk meningkatkan pangsa pasar dan daya saing perusahaan.

Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan bisnis di usaha mebel Adiguna Mebel adalah peningkatan volume produksi penjualan dan perluasan pangsa pasar. Desain strategi tersebut dapat diterapkan di usaha mebel Adiguna Mebel di masa yang akan datang yaitu dengan memaksimalkan kekuatan yang tersedia dengan memanfaatkan peluang yang ada.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Hasil penelitian dengan analisis SWOT dengan menggunakan IFAS dan EFAS pada usaha mebel Adiguna Mebel menunjukkan bahwa strategi yang tepat untuk diterapkan di masa yang akan datang adalah strategi agresif atau strategi pertumbuhan yaitu dengan melakukan peningkatan volume penjualan dan perluasan pangsa pasar Adiguna Mebel.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada usaha mebel Adiguna Mebel Surabaya, maka peneliti dapat memberikan saran atau masukan yang mungkin dapat dipersiapkan, bisa memanfaatkan peluang yang ada antara lain:

- 1) Mendapatkan izin usaha pada instansi terkait (Dinas Perindustrian).
- 2) Melakukan varian yang lebih banyak seperti: pembuatan lemari kecil khusus anak sekolah, meja belajar khusus anak sekolah dan produk-produk yang murah dan mudah dijangkau oleh anak-anak sekolah atau kuliah.
- 3) Memiliki karyawan atau pekerja tetap agar dapat membantu pemilik dalam kegiatan produksi secara rutin.
- 4) Melakukan pencatatan laporan keuangan yang sistematis agar dapat mempermudah dan memperjelas pemasukan dan pengeluaran usaha dan menjadikan sumber informasi yang mendukung dalam peminjaman modal melalui pihak lain atau perbankan.

Dengan cara demikian, maka usaha mebel Adiguna Mebel mampu meningkatkan volume produksi dan mengembangkan usaha mebelnya.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Amril. 2003. *Analisis Eksistensi Industri Perakayuan Sebagai Sektor Pemimpin (Leading Sector) di Provinsi Jambi*. Jurnal Manajemen dan Pembangunan Vol. 2 no. 01 ISSN
- Jogiyanto. 2008. *Metodologi Penelitian Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset
- Moleong, Lexy J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta

Sulistyo-Basuki. 2006. *Metode Penelitian*. Jakarta: Wedatama Widya Sastra dan Fakultas Ilmu Pengetahuan Budaya Universitas Indonesia

Rangkuti, Freddy. 2009. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Rangkuti, Freddy. 2013. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.