



Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Swot-AHP dan Business Model Canvas (BMC) Pada Perusahaan Penyedia Jasa Pengeboran dan Perawatan Sumur Migas

Diles Parel^{1*}, Ruri Agung Wahyuono²

Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Indonesia

Email: Diles.Parel@gmail.com^{1*}, r_agung_w@ep.its.ac.id²

*Correspondence

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan meningkatkan kinerja bisnis perusahaan lokal PT XYZ, yang menyediakan layanan rig darat untuk industri hulu minyak dan gas bumi di Indonesia. Perusahaan ini bekerja sama dengan PT Pertamina Hulu Rokan (PHR) dan bertujuan untuk menjadi penyedia jasa pengeboran sumur minyak dan gas, kerja ulang sumur, serta penyewaan peralatan operasional sumur minyak dan panas bumi yang terpercaya dan terkemuka. Melalui penelitian ini yang menggunakan analisis SWOT, yang dipadukan dengan AHP dan Business Model Canvas (BMC) sebagai kerangka kerja, dapat dirancang strategi pengembangan bisnis yang efektif serta memberikan rekomendasi praktis untuk meningkatkan strategi bisnis. Analisis ini juga akan mengevaluasi model bisnis yang ada saat ini, kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, serta faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan bisnis perusahaan.

Kata Kunci: rig darat, SWOT, AHP, business model canvas, strategi bisnis

ABSTRACT

This research investigates the business strategy development of PT XYZ, a land rig provider for Indonesia's oil and gas sector. Utilizing the SWOT-AHP method and Business Model Canvas (BMC), the study identifies internal strengths, weaknesses, and external opportunities and threats to structure a competitive strategy. Analysis results reveal that PT XYZ's operational strengths and established stakeholder relationships are crucial for navigating industry challenges. Recommendations include strategic partnerships and competency improvements via international certifications. This research underscores the practical integration of analytical methods with BMC in business strategy formulation for the oil and gas industry.

Keywords: SWOT analysis, AHP, business model canvas, oil and gas, business strategy.

PENDAHULUAN

Industri minyak dan gas bumi (migas) di Indonesia memegang peranan strategis dalam memastikan ketahanan energi nasional dan mendukung program transisi energi menuju sumber yang lebih berkelanjutan atau renewable energy. Saat ini, proyeksi kebutuhan minyak akan terus meningkat hingga tahun 2050, Berdasarkan rencana umum energi nasional, kebutuhan minyak pada tahun 2050 mencapai 3,97 juta barel per hari atau meningkat 250 persen dibandingkan dengan konsumsi saat ini. Sehingga menunjukkan bahwa sektor hulu migas masih memainkan peranan penting dan harus meningkatkan kapasitas produksinya untuk mendukung ketahanan energi nasional (Agustinus Yoga Primantoro, 2023). Upaya peningkatan produksi Migas ini meliputi peningkatan aktivitas pengeboran, yang menjadi salah satu kegiatan utama dalam produksi minyak dan gas. PT XYZ adalah salah satu penyedia layanan rig darat yang beroperasi di Indonesia dan memiliki kontribusi penting dalam

mendukung kebutuhan operasional pengeboran di sektor hulu migas. Namun, dalam persaingan industri yang semakin ketat, PT XYZ menghadapi tantangan yang signifikan, khususnya dari perusahaan multinasional yang memiliki modal besar dan teknologi yang lebih maju. Secara khusus, persaingan dalam industri jasa pengeboran migas di Indonesia tidak hanya terbatas pada aspek biaya, tetapi juga melibatkan faktor-faktor lain seperti keandalan peralatan, efisiensi operasi, serta kepatuhan terhadap standar keselamatan yang tinggi. Banyak perusahaan asing yang memiliki akses terhadap teknologi canggih dan kemampuan finansial untuk mendukung inovasi berkelanjutan. Sehingga pada hal ini, PT XYZ perlu mengidentifikasi strategi yang efektif untuk mempertahankan daya saingnya di pasar domestik, sekaligus meningkatkan keunggulan operasional dan nilai tambah yang ditawarkan kepada pelanggan.

Berbagai penelitian telah banyak dilakukan untuk analisis pengembangan Perusahaan seperti Business Development Strategy Analysis Using Business Model Canvas in Manufacturing Industry (Study at PT. Duta Nusantara) (Moch Teguh Insani, 2019). Analysis of the Turkish Consumer Electronics Firm using SWOT-AHP method (Şeker& Özgürler, 2012). Applying the Business Model Canvas to Design the E-platform for Sailing Tourism (Strulak-Wójcikiewicz et al., 2020)

Walau beberapa penelitian telah dilakukan tetapi belum ada penelitian yang melakukan analisis terhadap Perusahaan jasa Migas dengan kombinasi metode AHP-SWOT-BMC. Dalam penelitian ini dilakukan analisis yang mendalam terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan untuk menentukan strategi bisnis yang tepat. Metode SWOT-AHP (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats-Analytical Hierarchy Process*) sebagai pendekatan untuk mengevaluasi posisi strategis Perusahaan dalam mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi daya saing perusahaan. Selain itu, Business Model Canvas (BMC) digunakan untuk memetakan model bisnis perusahaan saat ini dan memberikan rekomendasi pengembangan model bisnis yang lebih adaptif dan berkelanjutan. Dengan mengintegrasikan metode SWOT-AHP dan BMC, penelitian ini berusaha untuk menyusun strategi bisnis yang tidak hanya berdasarkan analisis kualitatif, tetapi juga didukung oleh prioritas kuantitatif yang memberikan dasar bagi pengambilan keputusan yang lebih terukur. Tujuan penelitian ini adalah untuk menghasilkan rekomendasi strategi yang tidak hanya memperkuat posisi kompetitif PT XYZ, tetapi juga meningkatkan fleksibilitas perusahaan dalam menghadapi perubahan pasar yang dinamis. Di samping itu, penelitian ini juga berkontribusi dalam memberikan panduan bagi perusahaan kecil dan menengah lainnya di sektor migas yang menghadapi tantangan serupa dalam menavigasi persaingan industri dengan sumber daya yang terbatas.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode campuran (mixed method), yang menggabungkan analisis kualitatif dan kuantitatif untuk menghasilkan pemahaman yang komprehensif terhadap strategi bisnis PT XYZ. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan pihak manajemen PT XYZ, termasuk General Manager, yang memiliki pemahaman mendalam tentang operasional dan tantangan strategis perusahaan. Wawancara ini berfungsi untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang relevan dan mengumpulkan data kontekstual tentang lingkungan bisnis PT XYZ. Data sekunder diperoleh dari laporan industri dan dokumen internal perusahaan yang memberikan informasi tambahan tentang tren pasar dan posisi perusahaan dalam industri. Langkah pertama dalam analisis ini adalah mengidentifikasi faktor-faktor eksternal dan internal di PT XYZ berdasarkan informasi dari wawancara dan data sekunder. Setelah faktor-faktor ini diidentifikasi, AHP diterapkan untuk menentukan bobot atau tingkat kepentingan masing-masing faktor. Proses AHP melibatkan evaluasi faktor-faktor SWOT oleh ahli yang menilai tingkat pengaruh

setiap faktor terhadap keberhasilan strategi bisnis. Penilaian ini kemudian diolah menggunakan perhitungan AHP untuk menghasilkan peringkat prioritas yang objektif. Selanjutnya, Business Model Canvas (BMC) digunakan untuk mengevaluasi model bisnis PT XYZ saat ini dan mengidentifikasi elemen-elemen yang memerlukan pengembangan atau penyesuaian. BMC memetakan sembilan elemen kunci dalam bisnis, yang mencakup customer segment, value proposition, channels, customer relationships, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships, dan cost structure. customer segment, value proposition, channels, customer relationships, revenue streams berhubungan dengan value creation. Dengan menggunakan temuan dari analisis SWOT-AHP, BMC memberikan panduan yang terstruktur bagi perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya melalui penyesuaian model bisnis yang lebih responsif terhadap dinamika pasar. Kombinasi SWOT-AHP dan BMC dalam penelitian ini diharapkan mampu memberikan rekomendasi yang efektif dan berbasis data untuk pengembangan strategi bisnis PT XYZ di masa depan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini menyajikan analisis yang komprehensif terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja dan strategi PT XYZ. Proses ini melibatkan identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang signifikan melalui analisis SWOT, yang kemudian diprioritaskan menggunakan metode Analytical Hierarchy Process (AHP). Setelah memprioritaskan faktor-faktor tersebut, rekomendasi strategis dikembangkan dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC) untuk memastikan bahwa strategi yang diusulkan dapat diintegrasikan ke dalam operasional bisnis PT XYZ.

Analisis IE

Matriks IE akan digunakan untuk menentukan posisi dari PT XYZ agar dapat membantu untuk merumuskan alternatif atau strategi yang tepat. Matriks IE dievaluasi berdasarkan hasil matriks EFE dan IFE. Di mana sumbu-y akan diambil dari hasil matriks EFE dan sumbu-x dari hasil matriks IFE. Nilai skor pada matriks EFE berada pada poin 3.033, sedangkan matriks IFE berada pada skor 2.683 yang menempatkan matriks IE PT XYZ pada sel II. Sel II ini disebut sebagai strategi *Grow and Build*. Pada posisi ini memungkinkan PT XYZ untuk melakukan strategi pengembangan perusahaan.

Analisis SWOT

1. Strategi SO

(SO1) Memperluas pangsa pasar jasa pengeboran di luar PHR WK Rokan . Dengan besarnya jumlah armada pengeboran dan kekuatan finansial yang dimiliki oleh PT XYZ, menjadikan peluang untuk dapat melakukan penetrasi pasar ke operator Migas selain PT PHR. Di mana saat ini Indonesia sedang giat-giatnya melakukan pekerjaan eksplorasi dan eksploitasi, dan masih rendahnya populasi rig pengeboran di Indonesia. Dengan bekerjanya PT XYZ dengan operator multinasional lainnya akan menambah portofolio PT XYZ dan menambah Channel bisnisnya.

(SO2) Menghadirkan inovasi terbaru dalam industri pengeboran. Tantangan dalam industri Migas saat ini adalah *cost effectiveness*, dimana Operator Migas dituntut untuk menekan biaya dengan terobosan-terobosan melalui program optimasi. Hal ini dapat menjadi peluang bagi PT XYZ dengan menghadirkan inovasi teknologi tepat guna bagi Operator Migas, seperti penggunaan peralatan rig yang lebih kompak (*Small Foot Print*) yang akan berdampak dengan semakin kecilnya kebutuhan *well pad*.

(SO3) Menambah lini layanan bisnis, berupa penyewaan peralatan pendukung pengeboran (Transportasi, Top Drive dan lain-lain). Kebutuhan penyewaan peralatan pengeboran seperti mud

pump, top drive dan *heavy duty transport* semakin meningkat di pasar Indonesia. Dengan kekuatan finansialnya PT XYZ dapat mengembangkan lini bisnisnya pada penyediaan peralatan pengeboran termasuk mengoptimasi aset iddle yang dimiliki.

Strategi ST

(ST1) Meningkatkan efisiensi kinerja operasi. Saat ini operasi PT XYZ sudah cukup efisien, tetapi masih ada celah untuk dapat meningkatkan efisiensi operasi, Seperti *review* ulang penggunaan *spare part* yang tidak orisinal terhadap total *cost ownership*. Ataupun *monitoring* penggunaan bahan bakar di lapangan.

(ST2) Melakukan peremajaan armada pengeboran dan peningkatan teknologi. Perkembangan kebutuhan jasa sewa peralatan pengeboran saat ini adalah pembatasan umur pakai rig pengeboran, sehingga PT XYZ dapat melakukan *refurbishment* untuk rig-rig yang masa pakainya sudah tidak cocok dengan kebutuhan pasar.

(ST3) Mempertahankan kinerja atau reputasi yang luar biasa. Kinerja PT XYZ di operasi WK Rokan cukup dikenal dengan bereputasi baik. Selain dukungan manajemen, prestasi ini juga merupakan kontribusi dari personel kunci PT XYZ dalam menjalankan kewajibannya. Sehingga mempertahankan personel kunci dalam organisasi PT XYZ menjadi hal yang harus diprioritaskan.

Strategi WO

(WO1) Menambah team pemasaran yang berpengalaman. Pemasaran adalah ujung tombak perusahaan dalam mendapatkan proyek. Dengan berkembangnya bisnis pengeboran saat ini, PT XYZ dapat memperluas cakupan pemasaran dengan mendirikan kantor pemasaran di Jakarta beserta penambahan personel pemasaran dari para profesional.

(WO2) Meningkatkan kompetensi personel dan perusahaan dengan memiliki sertifikasi IADC. Persaingan bisnis yang semakin menantang dengan hadirnya perusahaan asing pada jasa pengeboran Migas, mendorong PT XYZ untuk meningkatkan portofolio perusahaan. Salah satunya dengan mendapatkan akreditasi pengeboran internasional untuk perusahaan dan para personelnnya.

Strategi WT

(WT1) Menekan biaya operasi dengan optimasi *supply chain*. Saat ini yang menjadi tantangan dalam operasi PT XYZ adalah cukup tingginya nilai *dead stock* material yang tersedia di *warehouse*. Sehingga dengan melakukan optimasi *supply chain* dapat meningkatkan efisiensi perusahaan dan meningkatkan modal mengalir (*Liquid cash flow*).

(WT2) Menjalin hubungan baik dengan stakeholder. Hubungan (*relationship*) dan jaringan (*networking*) ke *stakeholder* memainkan peran yang sangat penting dalam pengembangan bisnis. Dengan dua hal tersebut akan dapat menciptakan peluang-peluang baru serta meningkatkan manajemen risiko dalam operasi.

Hasil Prioritas AHP

Strategi utama yang harus dilakukan oleh PT XYZ untuk ekspansi bisnis adalah dengan menjalin hubungan baik dengan *stakeholder* yang *incumbent* ataupun potensial (WT2). Selanjutnya meningkatkan portofolio perusahaan dengan memiliki akreditasi internasional (WO2) untuk mendapatkan kepercayaan potensial *stakeholder*. Adapun alternatif ST3 (Mempertahankan kinerja), WT1 (Menekan biaya operasi dengan optimasi *supply chain*) dan ST1 (Meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan) adalah alternatif yang harus dilakukan untuk mempertahankan keberlanjutan dan pengembangan perusahaan.

Tabel 1
Pembobotan Alternatif Strategi

Kriteria	Prioritas Kriteria	Alternatif Strategi	Prioritas Alternatif Strategi dalam Kriteria	Prioritas Alternatif secara Umum
SO	0.115	Memperluas pangsa pasar jasa pengeboran di luar PHR WK Rokan	0.200	0.023
		Menghadirkan inovasi terbaru dalam industri pengeboran	0.200	0.023
		Menambah lini layanan bisnis, berupa penyewaan peralatan pendukung pengeboran	0.600	0.069
WO	0.237	Menambah Team pemasaran yang berpengalaman	0.250	0.059
		Meningkatkan kompetensi personel dan perusahaan dengan memiliki sertifikasi IADC	0.750	0.178
ST	0.255	Meningkatkan efisiensi kinerja operasi	0.328	0.084

Pengembangan Model Bisnis dengan BMC

Menggunakan Business Model Canvas (BMC), penelitian ini menyusun pengembangan model bisnis yang lebih adaptif dan efisien. Pada elemen Value Propositions, PT XYZ disarankan untuk meningkatkan keandalan operasional melalui investasi dalam pemeliharaan peralatan dan pelatihan SDM. Ini akan memperkuat reputasi perusahaan dalam menyediakan layanan pengeboran yang andal dan aman.

Dalam elemen Customer Segments, PT XYZ harus memperluas pasar targetnya dengan mengembangkan layanan baru yang relevan, seperti layanan pengeboran untuk sumur eksplorasi panas bumi. Diversifikasi ini dapat membantu perusahaan mengurangi ketergantungan pada sektor migas tradisional dan menangkap peluang dalam pasar energi terbarukan yang sedang berkembang.

Untuk Revenue Streams, penelitian merekomendasikan diversifikasi pendapatan melalui layanan tambahan, seperti konsultasi erasional dan penyewaan peralatan pendukung. Pendekatan ini dapat memperluas basis pendapatan dan mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada proyek-proyek pengeboran besar.

mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada proyek-proyek pengeboran besar.

a. Strategi Implementasi

Penelitian ini juga menyoroti pentingnya kolaborasi strategis dengan lembaga-lembaga sertifikasi dan pemasok teknologi. Dengan menjalin kemitraan yang kuat, PT XYZ dapat mengakses teknologi canggih dan memperoleh sertifikasi yang diperlukan untuk meningkatkan keunggulan kompetitif. Selain itu, perusahaan

harus mempertimbangkan penggunaan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional, seperti menggunakan sistem pemantauan jarak jauh untuk peralatan rig, yang dapat memberikan data real-time kepada klien dan meningkatkan transparansi operasional.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan fokus pada strategi prioritas dan pengembangan model bisnis yang adaptif, PT XYZ dapat meningkatkan daya saingnya di pasar jasa pengeboran migas. Rekomendasi yang dihasilkan memberikan panduan yang jelas bagi perusahaan untuk mengoptimalkan kekuatan internal, memanfaatkan peluang yang ada, dan mengelola risiko dengan lebih efektif.

Hasil penelitian ini memberikan wawasan yang penting tentang strategi yang dapat meningkatkan daya saing PT XYZ di industri jasa pengeboran migas yang penuh tantangan. Kombinasi metode SWOT-AHP dengan Business Model Canvas (BMC) telah menghasilkan analisis yang terstruktur dan prioritas strategi yang jelas untuk diterapkan. Pembahasan ini akan menguraikan implikasi dari strategi-strategi yang diidentifikasi serta relevansi pendekatan yang digunakan dalam konteks lingkungan bisnis yang dinamis.

Penguatan Hubungan dengan Pemangku Kepentingan Utama

Strategi ini diidentifikasi sebagai prioritas tertinggi dengan bobot AHP sebesar 0,295. Pentingnya hubungan yang erat dengan pemangku kepentingan, seperti PT Pertamina Hulu Rokan, tidak dapat diremehkan. Hubungan ini menjamin stabilitas pendapatan jangka panjang, terutama dalam industri yang sangat dipengaruhi oleh keputusan investasi klien. Untuk memaksimalkan manfaat dari strategi ini, PT XYZ harus mengembangkan pendekatan yang lebih proaktif dalam manajemen hubungan pelanggan, seperti meningkatkan transparansi operasional melalui laporan berkala dan menyediakan layanan konsultasi tambahan untuk memenuhi kebutuhan klien. Upaya ini tidak hanya memperkuat kepercayaan, tetapi juga meningkatkan loyalitas klien.

Peningkatan Kompetensi melalui Sertifikasi Internasional

Dengan bobot AHP sebesar 0,178, strategi ini menekankan kebutuhan mendesak untuk meningkatkan keahlian teknis dan kredibilitas PT XYZ melalui sertifikasi dari badan internasional seperti International Association of Drilling Contractors (IADC). Sertifikasi semacam ini tidak hanya memberikan pengakuan global terhadap kemampuan teknis perusahaan tetapi juga membuka peluang untuk memasuki pasar internasional. Dalam jangka panjang, investasi dalam sertifikasi dapat membedakan PT XYZ dari pesaing lokal yang belum tersertifikasi, menjadikannya mitra yang lebih menarik bagi klien global yang memiliki standar operasional yang ketat.

Optimalisasi Rantai Pasokan untuk Efisiensi Biaya

Optimalisasi rantai pasokan, yang memiliki bobot AHP sebesar 0,098, merupakan langkah penting untuk meningkatkan efisiensi operasional. Dalam industri yang bergantung pada peralatan berat dan pengelolaan logistik yang rumit, bahkan sedikit peningkatan dalam efisiensi dapat menghasilkan penghematan biaya yang signifikan. PT XYZ perlu mengembangkan sistem pengelolaan inventaris yang lebih canggih dan mempertimbangkan penggunaan teknologi digital untuk memantau logistik secara real-time. Dengan meminimalkan waktu henti peralatan dan mengoptimalkan jadwal perawatan, PT XYZ dapat meningkatkan profitabilitas secara keseluruhan.

Diversifikasi Layanan dan Pendapatan

Elemen-elemen BMC, seperti Value Propositions dan Revenue Streams, menunjukkan perlunya diversifikasi layanan untuk mengurangi risiko yang timbul dari ketergantungan pada sektor migas tradisional. PT XYZ dapat mempertimbangkan pengembangan layanan baru, seperti pengeboran untuk sumber energi panas bumi atau penyewaan peralatan tambahan. Diversifikasi ini tidak hanya memperluas basis pendapatan tetapi juga melindungi perusahaan dari fluktuasi harga minyak global yang tidak dapat diprediksi. Dengan

berinvestasi dalam teknologi yang lebih berkelanjutan, perusahaan juga dapat menyesuaikan diri dengan tren global menuju energi bersih dan menarik klien baru yang memprioritaskan keberlanjutan.

Relevansi Metode SWOT-AHP dan BMC dalam Konteks Industri Migas

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini menunjukkan bagaimana integrasi metode SWOT-AHP dengan BMC dapat memberikan panduan strategis yang jelas dan aplikatif. Dalam industri yang sangat kompetitif dan berisiko tinggi seperti migas, pendekatan ini memastikan bahwa keputusan strategis tidak hanya berdasarkan intuisi tetapi juga pada data dan analisis yang kuat. Dengan memberikan bobot yang terukur pada setiap faktor strategis, PT XYZ dapat lebih fokus pada inisiatif yang memberikan dampak terbesar, memastikan efisiensi sumber daya dalam pelaksanaan strategi.

KESIMPULAN

Penelitian ini berhasil merumuskan strategi pengembangan bisnis yang relevan dan terukur bagi PT XYZ, sebuah perusahaan jasa pengeboran migas darat di Indonesia, dengan mengintegrasikan metode SWOT-AHP dan Business Model Canvas (BMC). Hasil analisis menunjukkan bahwa strategi utama yang perlu diimplementasikan mencakup penguatan hubungan dengan pemangku kepentingan utama, peningkatan kompetensi melalui sertifikasi internasional, serta optimalisasi rantai pasokan untuk efisiensi biaya. Selain itu, diversifikasi layanan dan pendapatan juga menjadi langkah penting dalam menghadapi tantangan industri migas yang dinamis dan kompetitif. Metode SWOT-AHP memungkinkan identifikasi prioritas strategi berdasarkan bobot kuantitatif, sementara BMC membantu menyusun pemetaan model bisnis yang adaptif dan relevan dengan perkembangan industri. Secara keseluruhan, pendekatan ini memberikan kerangka kerja yang efektif untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan PT XYZ di pasar nasional maupun internasional. Temuan penelitian ini juga dapat menjadi referensi strategis bagi perusahaan sejenis yang menghadapi tantangan serupa dalam sektor energi.

DAFTAR PUSTAKA

Diles Parel, Ruri Agung Wahyuono

Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Swot-AHP dan Business Model Canvas (BMC) Pada Perusahaan Penyedia Jasa Pengeboran dan Perawatan Sumur Migas

Aamir Muraza. (2024, March 19). Schlumberger Business Model Canvas. Grey Knight.

Agustinus Yoga Primantoro. (2023, July 20). Peran Sektor Hulu Migas Masih Dibutuhkan. Kompas.

Braun, A.-T., Schöllhammer, O., & Rosenkranz, B. (2021). Adaptation of the business model canvas template to develop business models for the circular economy. *Procedia CIRP*, 99, 698–702. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2021.03.093>

Brodjonegoro, B. P. S. (1992). Analytical Hierarchy Process. PAU-Studi Ekonomi Universitas Indonesia.

David, F. R., & David, F. R. (n.d.). *Global Edition Strategic Management Concepts and Cases Fifteenth Edition*. <http://www.pearsonmylabandmastering.com>

GÜREL, E. (2017). SWOT ANALYSIS: A THEORETICAL REVIEW. *Journal of International Social Research*, 10(51), 994–1006. <https://doi.org/10.17719/jisr.2017.1832>

Hari Widowati. (2023, October 1). SKK Migas Tarik Lima Rig Cina untuk Pengeboran Lapangan Migas 2024. KATADATA.

Khoshbakht, M., Gou, Z., & Dupre, K. (2017). Cost-benefit Prediction of Green Buildings: SWOT Analysis of Research Methods and Recent Applications. *Procedia Engineering*, 180, 167–178. <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2017.04.176>

Moch Teguh Insani, H. D. M. (2019). Business Development Strategy Analysis Using Business Model Canvas In Manufacturing Industry (Study at PT Duta Nusantara). *E-Proceeding of Management*, 6, 3935–3942.

Moure Abelenda, A., Aiouache, F., & Moreno-Mediavilla, D. (2023). Adapted business model canvas template and primary market research for project-based learning on management of slurry. *Environmental Technology & Innovation*, 30, 103106. <https://doi.org/10.1016/j.eti.2023.103106>

Murphy, C., Carew, P. J., & Stapleton, L. (2023). Innovation Process Modelling for Human-Centred Cultural Heritage Spaces: Developing a Business Model Canvas for Smart Digital Immersion. *IFAC-PapersOnLine*, 56(2), 9954–9959. <https://doi.org/10.1016/j.ifacol.2023.10.695>

Osterwalder, A., & Pigneur, Yves. (2010). *Business Model generation*. John Wiley & Son.

Pollard, J., Osmani, M., Cole, C., Grubnic, S., & Colwill, J. (2021). A circular economy business model innovation process for the electrical and electronic equipment sector. *Journal of Cleaner Production*, 305, 127211. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.127211>

Pollard, J., Osmani, M., Grubnic, S., Díaz, A. I., Grobe, K., Kaba, A., Ünlüer, Ö., & Panchal, R. (2023). Implementing a circular economy business model canvas in the electrical and electronic manufacturing sector: A case study approach. *Sustainable Production and Consumption*, 36, 17–31. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2022.12.009>

Diles Parel, Ruri Agung Wahyuono

Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Swot-AHP dan Business Model Canvas (BMC) Pada Perusahaan Penyedia Jasa Pengeboran dan Perawatan Sumur Migas

Pribadi, E., Fahmi, I., Saptono, I., Gede, G., Pajajaran, J. R., 06, / Rw, Tengah, K. B., Bogor, K., & Barat, J. (2019). Diterima setelah perbaikan tanggal 5 Juli 2019; Disetujui terbit tanggal: 30 Agustus. In LEMBARAN PUBLIKASI MINYAK dan GAS BUMI (Vol. 53, Issue 2). <http://www.journal.lemigas.esdm.go.id>,

Puyt, R. W., Lie, F. B., & Wilderom, C. P. M. (2023). The origins of SWOT analysis. *Long Range Planning*, 56(3), 102304. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2023.102304>

Rivaldi, M., Teknik, P., Fakultas, P., Kebumian, T., Universitas, E., & Rivaldiharis, T. (2018). EVALUASI KAPASITAS RIG ONSHORE UNTUK PENGEBORAN BERARAH TIPE “S” PADA SUMUR X LAPANGAN Y. VII(1). <http://trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id/index.php/petro>

Şeker, Ş., & Özgürler, M. (2012). Analysis of the Turkish Consumer Electronics Firm using SWOT-AHP Method. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 58, 1544–1554. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.1141>

Sembiring, M. S., Sudirman, A., Tinggi, S., Ekonomi, I., Agung, S., Pontoan, K. A., Hasbi, H., Stan, S., & Mandiri, I. (2022). MANAJEMEN STRATEGIK. <https://www.researchgate.net/publication/367165557>

Strulak-Wójcikiewicz, R., Wagner, N., Łapko, A., & Hacia, E. (2020). Applying the Business Model Canvas to Design the E-platform for Sailing Tourism. *Procedia Computer Science*, 176, 1643–1651. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.09.188>

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN DI PROVINSI RIAU, Pub. L. No. 6, Peraturan Daerah Provinsi Riau 1 (2012).

Thesis PM 147501 FORMULATING CORPORATE STRATEGY TO SUSTAIN THE COMPETITIVENESS OF PT. APX (DRILLING RIG COMPANY). (n.d.).

Thomas L Saaty. (1993). Pengambilan Keputusan bagi Para Pemimpin. PT. Pustaka Binaman Pressindo. Jakarta.



© 2025 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).