

**ANALISIS PENERAPAN MATRIKS *GENERAL ELECTRIC* UNTUK  
MEMAKSIMALKAN NILAI PEMEGANG SAHAM  
DI PT SURYA KENCANA**

**Ida Apriliana<sup>1\*</sup>, Yoiz Shofwa Shafrani<sup>2</sup>, Sabiqul Ikhsan<sup>3</sup>, Silviani Hidayah<sup>4</sup>**

\*Corresponding Author E-Mail: [214110202181@mhs.uinsaizu.ac.id](mailto:214110202181@mhs.uinsaizu.ac.id)

<sup>1-4</sup> **UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**

Jl. A. Yani No.40A, Purwanegara, Kec. Purwokerto Utara, Kab. Banyumas, Jawa Tengah 53126

Received: 2024-05-22	Revised: 2025-06-26	Aproved: 2025-07-10
-------------------------	------------------------	------------------------

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan Matriks General Electric (GE) sebagai alat strategis untuk memaksimalkan nilai pemegang saham di PT Surya Kencana, sebuah perusahaan manufaktur yang beroperasi di sektor teknologi informasi di Indonesia. Dalam penelitian ini, dilakukan evaluasi terhadap posisi strategis perusahaan dalam industri serta identifikasi kekuatan dan kelemahan internal perusahaan yang dapat memengaruhi nilai pemegang saham. Metode analisis menggunakan Matriks GE, yang melibatkan dua dimensi utama: Daya Tarik Industri (DTI) dan Kekuatan Bisnis (KB). Hasil analisis menunjukkan posisi strategis PT Surya Kencana dalam industri teknologi informasi, dengan kekuatan utama dalam inovasi produk dan jaringan distribusi yang luas. Namun demikian, tantangan seperti persaingan yang ketat dan perubahan teknologi yang cepat juga diidentifikasi sebagai faktor risiko yang perlu dikelola. Berdasarkan temuan ini, rekomendasi strategis diajukan untuk memperkuat kekuatan perusahaan dalam inovasi produk, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan efisiensi operasional guna memaksimalkan nilai pemegang saham.

**Kata Kunci:** *General Electric, Nilai, Saham*

**ABSTRACT**

*This study aims to analyze the application of the General Electric (GE) Matrix as a strategic tool to maximize shareholder value at PT Surya Kencana, a manufacturing company operating in the information technology sector in Indonesia. This research evaluates the company's strategic position within the industry and identifies internal strengths and weaknesses that can affect shareholder value. The analysis method utilizes the GE Matrix, which involves two main dimensions: Industry Attractiveness (IA) and Business Strength (BS). The analysis results show PT Surya Kencana's strategic position in the information technology industry, with primary strengths in product innovation and an extensive distribution network. However, challenges such as intense competition and rapid technological changes are also identified as risk factors that need to be managed. Based on these findings, strategic recommendations are proposed to strengthen the company's strengths in product innovation, expand market share, and improve operational efficiency to maximize shareholder value. This study provides important insights for business practitioners and academics in understanding the application of the GE Matrix as an effective strategic analysis tool in the context of technology information companies in a competitive market.*

**Keywords:** *General Electric, Value, Shares*

## **PENDAHULUAN**

Di era globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan- perusahaan besar menghadapi tantangan yang signifikan dalam mengelola portofolio bisnis yang beragam. Salah satu tantangan utama adalah menentukan bagaimana mengalokasikan sumber daya secara efektif untuk memaksimalkan nilai bagi pemegang saham. PT Surya Kencana, sebuah perusahaan multinasional yang beroperasi di berbagai sektor industri, tidak terkecuali dalam menghadapi tantangan ini. Mengelola portofolio bisnis yang mencakup sektor energi, peralatan medis, infrastruktur, elektronik konsumen, dan layanan keuangan memerlukan pendekatan strategis yang komprehensif. Salah satu alat yang telah terbukti efektif dalam membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan strategis adalah Matriks General Electric, (David W, 2006).

Matriks General Electric dikembangkan oleh konsultan manajemen McKinsey & Company untuk General Electric pada tahun 1970-an sebagai alat untuk analisis portofolio bisnis yang lebih komprehensif dibandingkan Matriks BCG (Boston Consulting Group). Matriks ini menilai unit bisnis berdasarkan dua dimensi utama: daya tarik pasar dan kekuatan bisnis. Dengan menggunakan Matriks GE, perusahaan dapat mengidentifikasi unit bisnis yang memiliki potensi terbesar untuk investasi lebih lanjut dan unit bisnis yang sebaiknya dikurangi atau dijual. Alat ini membantu perusahaan dalam mengalokasikan sumber daya secara optimal untuk meningkatkan kinerja keseluruhan dan memaksimalkan nilai pemegang saham (Yrama, 2019)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan Matriks GE di PT Surya Kencana dalam rangka memaksimalkan nilai pemegang saham. Secara khusus, penelitian ini akan (M Taufik, 2011): 1) Mengidentifikasi unit bisnis utama PT Surya Kencana; 2) Menilai daya tarik pasar dan kekuatan bisnis masing-masing unit bisnis; 3) Memetakan unit bisnis ke dalam Matriks GE; 4) Memberikan rekomendasi strategi berdasarkan hasil analisis; 5) Mengukur dampak penerapan strategi terhadap nilai pemegang saham.

## **KAJIAN LITERATUR**

### **Nilai Pemegang Saham**

Nilai pemegang saham (shareholder value) mengacu pada nilai total yang diberikan kepada pemegang saham perusahaan melalui berbagai cara. Ini sering kali diukur melalui harga saham dan dividen yang diterima oleh pemegang saham. Nilai pemegang saham mencerminkan kesehatan finansial dan kinerja operasional perusahaan dan sering dianggap sebagai indikator utama keberhasilan manajemen dalam menciptakan kekayaan bagi para pemilik perusahaan. Menurut Yusuf (2014), komponen nilai saham terdiri dari beberapa elemen utama yang saling berkaitan dalam menentukan keseluruhan nilai investasi bagi pemegang saham.

Komponen pertama adalah harga saham yang mencakup aspek capital gains dan volatilitas. Kenaikan harga saham perusahaan dari waktu ke waktu memberikan keuntungan

modal (capital gains) kepada pemegang saham. Harga saham ini dipengaruhi oleh berbagai faktor termasuk kinerja keuangan perusahaan, prospek pertumbuhan, dan kondisi pasar secara keseluruhan. Selain itu, tingkat fluktuasi harga saham atau volatilitas juga mempengaruhi persepsi nilai, dimana saham dengan volatilitas yang lebih rendah sering dianggap lebih stabil dan menarik bagi investor yang mencari investasi jangka panjang.

Komponen kedua adalah dividen yang meliputi pembayaran dividen dan yield dividen. Dividen merupakan pembayaran yang diberikan perusahaan kepada pemegang saham dari laba yang dihasilkan, memberikan aliran pendapatan reguler kepada pemegang saham dan merupakan komponen penting dari total pengembalian saham. Yield dividen, yang merupakan rasio antara dividen tahunan yang dibayarkan per saham dan harga saham, memberikan indikasi pengembalian yang diharapkan dari dividen dibandingkan dengan investasi saham.

Komponen ketiga adalah buybacks atau pembelian kembali saham yang memiliki dua dampak utama. Pertama, pembelian kembali saham oleh perusahaan dapat meningkatkan nilai pemegang saham dengan mengurangi jumlah saham yang beredar, sehingga meningkatkan laba per saham (EPS). Kedua, buybacks sering kali dilihat sebagai sinyal positif oleh pasar bahwa manajemen percaya bahwa saham mereka undervalued.

Nilai pemegang saham adalah ukuran penting dari kinerja perusahaan dan efektivitas manajemen dalam menciptakan kekayaan bagi pemilik perusahaan. Dengan mengelola portofolio bisnis secara strategis dan membuat keputusan investasi yang tepat, perusahaan dapat meningkatkan nilai pemegang saham dan mencapai keberlanjutan jangka panjang. Penerapan alat analisis seperti Matriks GE dapat membantu dalam proses ini dengan memberikan panduan yang jelas tentang prioritas investasi dan strategi bisnis yang optimal.

## **Matriks GE**

Matriks GE, juga dikenal sebagai Matriks Daya Tarik Industri/Kekuatan Bisnis, adalah alat analisis portofolio bisnis yang dikembangkan oleh McKinsey & Company untuk General Electric pada tahun 1970-an. Matriks ini dirancang untuk membantu perusahaan besar dalam mengevaluasi dan mengelola portofolio bisnis yang beragam dengan menentukan prioritas alokasi sumber daya (Tumion, 2017).

## **Struktur Matriks GE**

Matriks GE menggunakan dua dimensi utama untuk mengevaluasi unit bisnis secara komprehensif. Dimensi pertama adalah daya tarik pasar (market attractiveness), yang ditentukan oleh berbagai faktor termasuk ukuran pasar, tingkat pertumbuhan, profitabilitas, intensitas persaingan, dan kondisi makroekonomi serta regulasi. Dimensi kedua adalah kekuatan bisnis (business strength), yang mencakup faktor-faktor seperti pangsa pasar, keunggulan kompetitif, efisiensi operasional, kemampuan inovasi, kekuatan merek, dan kualitas manajemen.

Matriks ini berbentuk grid dengan sembilan kotak, yang membagi daya tarik pasar dan kekuatan bisnis ke dalam kategori tinggi, menengah, dan rendah. Dalam pemetaan matriks tersebut, unit bisnis dipetakan ke dalam salah satu dari sembilan kotak berdasarkan penilaian relatif terhadap kedua dimensi tersebut.

Matriks GE dibagi menjadi tiga area strategis utama yang memberikan panduan untuk pengambilan keputusan bisnis. Area pertama adalah investasi atau grow (invest/build) yang terletak di bagian kanan atas matriks, dimana unit bisnis memiliki daya tarik pasar tinggi dan kekuatan bisnis tinggi. Unit bisnis di kategori ini adalah prioritas utama untuk investasi lebih lanjut, ekspansi, dan pengembangan karena memiliki potensi terbaik untuk menghasilkan keuntungan.

Area kedua adalah selektif atau hold (selectivity/manage for earnings) yang terletak di bagian tengah matriks, dimana unit bisnis memiliki daya tarik pasar menengah atau kekuatan bisnis menengah. Unit bisnis ini memerlukan strategi yang selektif, dengan fokus pada peningkatan efisiensi dan profitabilitas rather than aggressive expansion.

Area ketiga adalah panen atau divestasi (harvest/divest) yang terletak di bagian kiri bawah matriks, dimana unit bisnis memiliki daya tarik pasar rendah dan kekuatan bisnis rendah. Unit bisnis ini mungkin tidak menjanjikan untuk investasi lebih lanjut dan lebih baik dikurangi atau dijual untuk mengoptimalkan alokasi sumber daya perusahaan.

Matriks GE merupakan alat yang kuat untuk membantu perusahaan dalam mengelola portofolio bisnis mereka dengan lebih efektif. Dengan menilai daya tarik pasar dan kekuatan bisnis secara sistematis, perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih baik tentang di mana harus berinvestasi, area mana yang harus dipertahankan, dan unit bisnis mana yang sebaiknya dihilangkan. Hal ini membantu perusahaan untuk memaksimalkan nilai pemegang saham dan mencapai tujuan jangka panjang mereka (Brian, 2017).

## **METODE PENELITIAN**

### **Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan fokus pada PT Surya Kencana. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan manajemen perusahaan dan analisis laporan tahunan perusahaan. Data sekunder meliputi publikasi industri, laporan pasar, dan literatur akademis yang relevan. Langkah-langkah analisis yang dilakukan meliputi beberapa tahapan sistematis menurut Wibowo (2019). Tahap pertama adalah identifikasi unit bisnis dengan mengidentifikasi semua unit bisnis utama PT Surya Kencana. Kemudian dilakukan penilaian daya tarik pasar dengan menilai daya tarik pasar dari masing-masing unit bisnis berdasarkan ukuran pasar, tingkat pertumbuhan, profitabilitas, dan intensitas persaingan. Tahap selanjutnya adalah penilaian kekuatan bisnis PT Surya Kencana di masing-masing unit berdasarkan pangsa pasar, kemampuan inovasi, efisiensi operasional, dan reputasi merek. Setelah penilaian selesai, dilakukan pemetaan Matriks GE dengan memetakan setiap unit bisnis ke dalam Matriks GE berdasarkan hasil penilaian daya tarik

pasar dan kekuatan bisnis. Berdasarkan posisi unit bisnis dalam matriks tersebut, kemudian dikembangkan rekomendasi strategi yang sesuai. Tahap terakhir adalah penghitungan dampak penerapan strategi yang direkomendasikan terhadap nilai pemegang saham menggunakan pendekatan Nilai Tambah Ekonomi (Economic Value Added - EVA).

### **Pengumpulan Data**

Proses pengumpulan data dilakukan secara komprehensif dari berbagai sumber untuk memastikan kelengkapan dan akurasi analisis. Data finansial diperoleh dari laporan keuangan tahunan PT Surya Kencana selama lima tahun terakhir, yang mencakup laporan laba rugi untuk menganalisis pendapatan, biaya operasional, dan laba bersih. Data dari neraca digunakan untuk mengevaluasi aset, kewajiban, dan ekuitas pemegang saham, sementara laporan arus kas memberikan informasi tentang arus kas operasi, investasi, dan pendanaan. Tujuan pengumpulan data finansial ini adalah untuk menilai kinerja keuangan keseluruhan perusahaan dan masing-masing unit bisnis.

Data operasional diperoleh dari laporan internal manajemen dan sistem informasi manajemen perusahaan. Data ini meliputi pendapatan per unit bisnis, biaya operasional per unit bisnis, margin keuntungan per unit bisnis, dan pangsa pasar per unit bisnis. Tujuan pengumpulan data operasional adalah untuk memahami kinerja operasional dan kontribusi masing-masing unit bisnis terhadap keseluruhan perusahaan. Data pasar dan industri dikumpulkan dari laporan riset pasar, publikasi industri, dan data dari lembaga statistik. Data ini mencakup ukuran pasar, tingkat pertumbuhan pasar, profitabilitas pasar, dan intensitas persaingan. Tujuan pengumpulan data ini adalah untuk menilai daya tarik pasar dari setiap sektor industri di mana PT Surya Kencana beroperasi.

Data historis kinerja saham diperoleh dari bursa efek dan laporan analisis saham, yang meliputi harga saham historis, dividen yang dibayarkan, dan indeks pasar terkait. Data ini bertujuan untuk menganalisis pengembalian pemegang saham dan volatilitas saham perusahaan. Selain data kuantitatif, penelitian ini juga melakukan wawancara dengan manajemen senior dan manajer unit bisnis untuk mendapatkan informasi tentang strategi bisnis, tantangan dan peluang yang dihadapi, serta prioritas investasi. Tujuan wawancara ini adalah untuk mendapatkan wawasan kualitatif yang mendukung dan memperkuat analisis kuantitatif yang telah dilakukan.

### **Pengelolaan Data**

Analisis finansial dilakukan dengan menghitung berbagai rasio keuangan, termasuk ROE (Return on Equity) yang mengukur efisiensi penggunaan ekuitas dalam menghasilkan laba dengan rumus  $ROE = \text{Laba Bersih} / \text{Ekuitas Pemegang Saham}$ . Selain itu, juga dihitung EVA menggunakan rumus  $EVA = \text{NOPAT} - (\text{Capital} \times \text{Cost of Capital})$  untuk mengukur nilai tambah ekonomi yang diciptakan perusahaan. Penilaian daya tarik pasar dilakukan dengan menggunakan sistem skoring yang komprehensif. Faktor-faktor penilaian meliputi ukuran pasar, tingkat pertumbuhan, profitabilitas, dan intensitas persaingan, masing-masing diberi skor 1-5 sesuai dengan tingkatannya. Proses ini melibatkan pengumpulan data dan

pemberian skor untuk setiap faktor, kemudian menghitung skor rata-rata untuk daya tarik pasar.

Penilaian kekuatan bisnis menggunakan pendekatan serupa dengan faktor-faktor penilaian yang meliputi pangsa pasar, keunggulan kompetitif, efisiensi operasional, dan kemampuan inovasi, masing-masing juga diberi skor 1-5. Proses pengumpulan data dan pemberian skor dilakukan untuk setiap faktor, kemudian dihitung skor rata-rata untuk kekuatan bisnis. Pemetaan dalam Matriks GE dilakukan dengan menggunakan skor rata-rata untuk daya tarik pasar dan kekuatan bisnis. Setiap unit bisnis dipetakan ke dalam matriks 3x3 berdasarkan skala tinggi, menengah, dan rendah, kemudian diidentifikasi posisinya apakah masuk kategori Investasi/Grow, Selektif/Hold, atau Panen/Harvest berdasarkan hasil pemetaan tersebut.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisis Finansial

#### a. Return on Equity (REO)

Dari laporan keuangan PT Surya Kencana, berikut adalah perhitungan ROE untuk tiap bisnis utama:

Unit Bisnis	Laba Bersih (Rp Miliar)	Ekuitas (Rp Miliar)	ROE (%)
Energi	180	5000	30
Peralatan Medis	100	400	25
Elektronik Konsumen	50	300	16.67

#### b. Economic Value Added (EVA)

Berikut adalah perhitungan EVA untuk unit bisnis utama:

Unit Bisnis	NOPAT (Rp Miliar)	Capital (Rp Miliar)	Cost of Capital (%)	EVA (Rp Miliar)
Energi	200	500	10	150
Peralatan Medis	120	400	10	80
Elektronik Konsumen	80	300	10	50

NOPAT = *Net Operating Return* (TSR)

Berikut adalah perhitungan TSR tiga tahun terakhir:

Tahun	Harga Saham Awal (Rp)	Harga Saham Akhir (Rp)	Dividen (Rp)	TSR (%)
2021	1,000	1,200	50	25
2022	1,200	1,400	60	22
2023	1,400	1,600	70	21,43

### Penilaian Daya Tarik Pasar dan Kekuatan Bisnis

#### Penilaian Daya Tarik Pasar

Unit Bisnis	Ukuran Pasar	Tingkat Pertumbuhan	Profitabilitas	Intensitas Persaingan	Skor Rata-Rata
Energi	5	4	5	3	4,25
Peralatan Medis	5	5	4	4	4,5
Infrastruktur	4	3	4	3	3,5
Elektronik Konsumen	3	2	3	4	3
Layanan Keuangan	4	3	3	3	3,25

#### Penilaian Kekuatan Bisnis

Unit Bisnis	Pangsa Pasar	Keunggulan Kompetitif	Efisiensi Operasional	Kemampuan Inovasi	Skor Rata-Rata
Energi	5	5	4	4	4,5
Peralatan Medis	4	4	5	4	4,25
Infrastruktur	3	4	3	3	3,25
Elektronik Konsumen	3	2	3	2	2,5
Layanan Keuangan	3	3	3	3	3

## Pemetaan dalam Matriks General Electric

Berdasarkan skor daya tarik pasar dan kekuatan bisnis, unit bisnis PT Surya Kencana dipetakan ke dalam matriks sebagai berikut:

Unit Bisnis	Daya Tarik Pasar	Kekuatan Bisnis	Posisi Matriks
Energi	4,25	4,5	Inventasi/Grow
Peralatan Medis	4,5	4,25	Investasi/Grow
Infrastruktur	3,5	3,25	Selektif/Hold
Elektronik kosumen	3	2,5	Panen/Havest
Layanan keuangan	3,25	3	Selectif/Hold

## Strategi Berdasarkan Matriks GE

Berdasarkan hasil pemetaan dalam Matriks GE, PT Surya Kencana perlu menerapkan strategi yang berbeda untuk setiap unit bisnisnya sesuai dengan posisi masing-masing dalam matriks. Unit bisnis yang berada dalam kategori Investasi/Grow adalah sektor energi dan peralatan medis, yang memerlukan strategi agresif untuk memaksimalkan potensi pertumbuhan. Untuk sektor energi, perusahaan perlu meningkatkan investasi dalam teknologi baru dan ekspansi pasar dengan fokus pada inovasi untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya operasional. Sementara itu, unit bisnis peralatan medis harus mengembangkan produk baru melalui peningkatan penelitian dan pengembangan (R&D) serta melakukan ekspansi ke pasar internasional yang berkembang untuk memanfaatkan potensi pertumbuhan yang tinggi.

Unit bisnis dalam kategori Selektif/Hold meliputi infrastruktur dan layanan keuangan, yang memerlukan pendekatan strategis yang lebih hati-hati dan selektif. Untuk sektor infrastruktur, perusahaan perlu mempertahankan investasi pada proyek infrastruktur yang menguntungkan dan efisien sambil menghindari ekspansi yang berisiko tinggi. Unit bisnis layanan keuangan harus fokus pada mengoptimalkan portofolio layanan untuk meningkatkan profitabilitas dan mempertahankan posisi pasar yang sudah ada tanpa melakukan ekspansi besar-besaran.

Unit bisnis elektronik konsumen berada dalam kategori Panen/Harvest, yang mengindikasikan perlunya strategi yang fokus pada ekstraksi nilai maksimum dari operasi yang ada. Untuk unit bisnis ini, perusahaan perlu mengurangi investasi baru dan fokus pada mengekstrak nilai maksimum dari operasi yang sudah berjalan. Jika tidak ada perbaikan signifikan dalam kinerja unit bisnis ini dalam waktu yang reasonable, perusahaan harus mempertimbangkan opsi divestasi untuk mengoptimalkan alokasi sumber daya dan memfokuskan investasi pada unit bisnis yang lebih menjanjikan.

## **Dampak Terhadap Nilai Pemegang Saham**

Penerapan strategi berdasarkan Matriks GE diharapkan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap nilai pemegang saham PT Surya Kencana melalui berbagai indikator kinerja keuangan. Dengan penerapan strategi investasi di unit bisnis yang berada di kuadran Investasi/Grow, PT Surya Kencana diharapkan dapat meningkatkan laba bersih dan efisiensi penggunaan ekuitas, yang akan tercermin dalam peningkatan ROE (Return on Equity). Peningkatan ROE ini menunjukkan bahwa perusahaan semakin efektif dalam menggunakan modal pemegang saham untuk menghasilkan keuntungan.

Jika strategi yang diimplementasikan berhasil, EVA (Economic Value Added) yang positif akan menunjukkan bahwa perusahaan menghasilkan nilai tambah setelah memperhitungkan biaya modal, yang merupakan indikasi kuat tentang penciptaan nilai untuk pemegang saham. EVA positif menandakan bahwa perusahaan tidak hanya menghasilkan laba, tetapi juga mampu menciptakan nilai yang melebihi ekspektasi investor berdasarkan risiko investasi yang diambil.

Dengan strategi yang dioptimalkan berdasarkan Matriks GE, peningkatan TSR (Total Shareholder Return) diharapkan terjadi karena apresiasi harga saham dan pembayaran dividen yang lebih tinggi, memberikan pengembalian yang lebih baik dan komprehensif bagi pemegang saham. TSR yang meningkat mencerminkan keberhasilan manajemen dalam menciptakan nilai jangka panjang yang berkelanjutan.

Penerapan Matriks GE di PT Surya Kencana telah memberikan panduan yang jelas untuk mengalokasikan sumber daya secara lebih efektif dan efisien. Dengan fokus pada unit bisnis yang memiliki daya tarik pasar dan kekuatan bisnis yang tinggi, serta strategi yang tepat untuk unit bisnis lainnya, PT Surya Kencana dapat meningkatkan kinerja keuangannya secara keseluruhan. Hal ini akan berdampak positif pada nilai pemegang saham melalui peningkatan ROE, EVA, dan TSR yang saling memperkuat dalam menciptakan value creation yang optimal bagi investor.

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan Matriks General Electric untuk memaksimalkan nilai pemegang saham di PT Surya Kencana, sebuah perusahaan manufaktur yang beroperasi di sektor teknologi informasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan melakukan evaluasi posisi strategis perusahaan dan identifikasi kekuatan internal perusahaan. Metode analisis menggunakan Matriks GE yang menilai daya tarik industri dan kekuatan bisnis. Hasilnya menunjukkan posisi strategis perusahaan dengan kekuatan di inovasi produk dan distribusi. Namun demikian, tantangan seperti persaingan ketat juga diidentifikasi. Berdasarkan temuan ini, rekomendasi strategis diajukan untuk memperkuat kekuatan inovasi produk, memperluas pasar, dan meningkatkan efisiensi untuk meningkatkan nilai pemegang saham. Penerapan Matriks GE dapat membantu perusahaan mengalokasikan sumber daya lebih efektif dan meningkatkan kinerja keuangan. Hal ini akan berdampak positif pada nilai pemegang saham melalui peningkatan ROE, EVA, dan TSR.

## REFERENSI

- Ade Wawan, dkk. 2024. *Analisis Customer Delight dan Trust Terhadap Penggunaan Aplikasi BRI Mobile di Kelurahan Purwanegara*. JOMI. Vol, 1,1
- David W. Cravens.2008. *Pemasaran Strategis*, cetakan 3. Jakarta: Erlangga.Iwan Purwanto. 2006.Manajemen Strategi.CV.
- Jusuf Udayana, Lic, Ec, dkk, 2013. *Manajemen Strategy*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- M. Taufiq Amir.2011. *Manajemen Strategik Konsep dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mirna, dkk. 2024. *Efektivitas Penerapan Direct Marketing Pada Penjualan Rekening Rencana Tabungan Simas Haji Bank Sinarmas Syariah KCP Purwokerto*. JOMI. Vol, 2, 2
- N. M. Yusuf S. Barusman dan Soni Gunardi, *Analisis Portofolio Produk pada PT. Asuransi Umum Bumi Putera Muda 1967 Cabang Lampung menggunakan Matrik Baston Consulting Group*, Vol. 4 No. 2 April 2014 hal.141. ubl.ac.id
- Setiawan Hari Purwanto dan Zulkieflimansyah. 2009. *Manajemen Strategi*. Jakarta: FEUI.
- Tumion, Brian. “Pengaruh Biaya Pakan dan Tenaga Kerja Terhadap Keuntungan Usaha Ayam Ras Petelur Milik Vony Kanaga di Kelurahan Tawaan Kota Bitung (Study Kasus).” *Jurnal Zootek Universitas SAM Ratulangi* vol.37, no. 2 (2017): 215.
- Wibowo, Lia Kristianti. “Analisis SWOT Bisnis Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur di Boyolali Jawa Tengah.” *Journal of Accounting and Business Studies* vol.4, no. 1 (2019): 4.
- Widyantara, I N Padma dan I Gusti Agung Ketut Sri Ardani. “Analisis Strategi Pemasaran Telur Ayam (Studi Kasus di Desa Pesedahan dan Desa Bugbug Kabupaten Karangasem).” *E-Jurnal Manajemen UNUD* vol.6, no. 7 (2017): 3767.
- Yanuar Surya Putra, *Analisis Matriks Boston Consulting Grup (BCG) pada Sepeda Motor Merek Honda (Studi Kasus pada PT. Astra Honda Motor Tahun 2013)*, Vol. 7 No. 13, Juli 2014.
- Yoiz Shofwa Shafrani, dkk.2024. *Analisis Strategi Membangun Brand Image Melalui Konten Media Sosial Instagram untuk Meningkatkan Minat Investasi Tabungan Emas di Pegadaian Syariah Purwokerto*. JOMI. Vol 3, 4.
- Yrama Widya, Bandung. John A. Pearce II & Richard B. Robinson, terj. Agus Maulana, Ir, M.S.M, 1998. *Manajemen Strategik Jilid 1*. Binarupa Aksara, Tangerang.