

abstrak

Di Indonesia, potensi bisnis furnitur sangat besar dan tergolong sudah cukup tua. PT Davay memulai bisnis furnitur ini dengan melihat peluang yang dihasilkan dari bisnis utamanya, yaitu konsultan arsitektur dan kontraktor yang merupakan satu hal yang berkaitan, dengan penjualan furnitur sebagai salah satu *revenue stream* utamanya. Usaha furnitur PT Davay masih merupakan satu kesatuan unit bisnis dengan kontraktor, dimana saat ini perusahaan masih menangani furnitur kantor dan rumah tinggal termasuk apartemen. Usaha ini telah berjalan kurang lebih 9 bulan lamanya dan PT Davay menemukan masalah serta kendala yang mempengaruhi perkembangan bisnis ini kedepannya. Rumusan masalah pada penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor internal apa saja yang menjadi kekuatan serta kelemahan dari bisnis furnitur PT Davay, mengetahui faktor eksternal apa saja yang menjadi peluang dan ancaman dari bisnis furnitur PT Davay, mengetahui keadaan SWOT pada industri furnitur, dan mengetahui bagaimana pengembangan usaha untuk Tahun 2017 - 2020 bagi PT Davay. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa strategi yang perlu diterapkan mengembangkan usaha ini adalah strategi agresif, yaitu menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan dan sumber daya untuk memanfaatkan peluang yang ada, juga pemetaan penerapan strategi untuk investasi bagi perusahaan agar dapat bertahan di industri furnitur Indonesia.

Kata kunci: Strategi Pengembangan Usaha, Analisis SWOT