

**MENINGKATKAN DAYA SAING KLIK PHOTO
BERDASARKAN ANALISIS SWOT
(STUDI KASUS PADA TOKO KLIK PHOTO NGADILUWIH KEDIRI)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Penulisan Skripsi Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh gelar Sarjana Manajemen (S.M)
Pada Prodi Studi Manajemen



OLEH :

ARTI MELYSIANI PUTRI

19.1.02.02.0026

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI**

2023

Skripsi oleh :

ARTI MELYSIANI PUTRI

NPM : 19.1.02.02.0026

Judul :

**MENINGKATKAN DAYA SAING KLIK PHOTO BERDASARKAN
ANALISIS SWOT**

(STUDI KASUS PADA TOKO KLIK PHOTO NGADILUWIH KEDIRI)

Telah disetujui untuk diajukan kepada

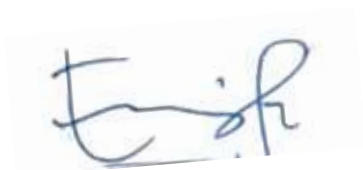
Panitia Ujian /Sidang Skripsi Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Nusantara PGRI Kediri

Tanggal: 14 Juli 2023

Pembimbing I



Dr. EMA NURZAINUL HAKIMAH, M.M
NIDN 0727127801

Pembimbing II



SIGIT RATNANTO, M.M
NIDN 0706067004

Skripsi oleh :

ARTI MELYSIANI PUTRI

NPM : 19.1.02.02.0026

Judul :

**MENINGKATKAN DAYA SAING KLIK PHOTO BERDASARKAN
ANALISIS SWOT**

(STUDI KASUS PADA TOKO KLIK PHOTO NGADILUWIH KEDIRI)

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Sidang Skripsi

Program Studi Manajemen

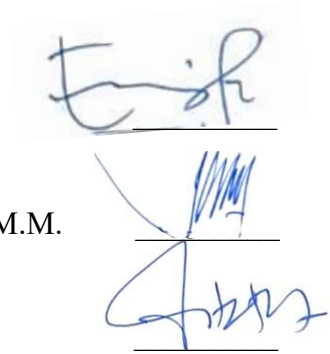
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri

Pada tanggal: 20 Juli 2023

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji:

1. Ketua : Dr. EMA NURZAINUL, S.E., M.M.
2. Penguji I : SIGIT WISNU SETYA BIRAWA, S.E., M.M.
3. Penguji II : SIGIT RATNANTO, S.T., M.M.



PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya,

Nama : Arti Melysiani Putri
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/tgl. lahir : Kediri/02 Mei 2001
NPM : 19.1.02.02.0026
Fak : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya tulis atau pendapat yang pernah diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara sengaja dan tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Kediri, 20 Juli 2023

Yang Menyatakan,



ARTI MELYSIANI PUTRI

NPM: 19.1.02.02.0026

Motto:

Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan

(QS. Al- Insyirah: 6)

Kupersembahkan karya ini buat:

Seluruh keluargaku tercinta

Abstrak

Arti Melysiani Putri: MENINGKATKAN DAYA SAING KLIK PHOTO BERDASARKAN ANALISIS SWOT (STUDI KASUS PADA TOKO KLIK PHOTO NGADILUWIH KEDIRI)

Kata kunci: Strategi SWOT, Daya Saing

Penelitian ini dilatar belakangi banyaknya pesaing dengan usaha sejenis, sehingga mengakibatkan adanya persaingan yang sangat ketat dalam penjualan produk. Untuk mempertahankan kelangsungan bisnis usaha jasa fotografi, maka pelaku usaha harus membuat keputusan yang tepat dalam menentukan strategi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi dalam meningkatkan daya saing berdasarkan analisis SWOT.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Jenis penelitian yang digunakan berupa studi kasus. Dalam melakukan pemilihan informan peneliti menggunakan informan kunci, informan utama dan informan pendukung. Metode pengumpulan data menggunakan metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif, strategi SWOT dan analisis lingkungan internal dan analisis lingkungan eksternal.

Hasil penelitian ini adalah kekuatan memiliki skor yang paling tinggi dibandingkan dengan kelemahan dan ancaman. Sehingga Toko Klik Photo dinyatakan mengalami *Growt Strategi*. *Growt Strategi* yang digunakan strategi pertumbuhan kosentrasi. strategi pertumbuhan kosentrasi merupakan pertumbuhan berdasarkan sumberdaya yang sejenis, yaitu : meningkatkan inovasi pada produk, mempertahankan kualitas pada bahan baku, meningkatkan pelayanan yang ada pada Toko Klik Photo, meningkatkan dan memperbaiki mutu SDM yang dimiliki oleh Toko Klik Photo.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Allah Tuhan Yang Maha Kuasa, karena hanya atas perkenan-Nya penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan.

Skripsi dengan judul “MENINGKATKAN DAYA SAING KLIK PHOTO BERDASARKAN ANALISIS SWOT (STUDI KASUS PADA TOKO KLIK PHOTO NGADILUWIH KEDIRI)” ini ditulis guna memenuhi sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.

Pada kesempatan ini diucapkan terimakasih dan penghargaan yang setulus-tulusnya kepada:

1. Bapak Dr. Zainal Afandi, M.Pd. Selaku Rektor Universitas Nusantara PGRI Kediri yang selalu memberikan dorongan motivasi kepada mahasiswa.
2. Dr. Subagyo, M.M Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.
3. Ibu Restin Meilina, S.E, M.M. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.
4. Ibu Dr. Ema Nurzainul Hakimah, M.M dan Bapak Sigit Ratnanto, S.T., M.M. Selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, motivasi, dan saran serta membuat penulis selalu bersemangat dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
5. Bapak Katiyo, Ibu Sunarti dan Adik saya Artiyonata Melanie Kayroli selaku Orang Tua dan keluarga yang telah memberikan segala usahanya baik secara moril maupun materil.
6. Mbak Priska selaku Pemilik Toko KLIK PHOTO yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian demi kelancaran penyusunan skripsi ini.
7. Sahabat saya Ahmad Fauzi terima kasih sudah membuat saya overthingking disaat saya mengerjakan skripsi sehingga saya menjadi lebih semangat mengerjakannya atas kegalauan yang diberikan oleh saudara.
8. Teman saya Andika, Sholeh, Yola, Mirna, dan Zoo yang telah mensupport saya dan menyemangati saya dalam menyelesaikan skripsi.
9. Teman SMP saya Erlida dan Virta yang sudah memberikan motivasi disaat kegalauan dalam mengerjakan skripsi saya.

10. Guyon Waton, NDX, Aftershine, Alan Walker dan Marshmello yang telah menjadi playlist lagu penulis dikala mengerjakan skripsi.

Disadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, maka diharapkan masukan, kritik, dan saran – saran, dari berbagai pihak sangat diharapkan.

Akhirnya, disertai harapan semoga Skripsi ini ada manfaatnya bagi kita semua, khususnya bagi dunia pendidikan, meskipun hanya ibarat setitik air bagi samudra luas.

Kediri, 20 Juli 2023

ARTI MELYSIANI PUTRI

NPM: 19.1.02.02. 0189

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian	4
C. Identifikasi Masalah	4
D. Rumusan Masalah	5
E. Tujuan Penelitian	5
F. Kegunaan penelitian.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
A. Kajian Teori.....	6
1. Analisis SWOT.....	6
2. Daya Saing.....	15
3. Strategi Pemasaran	20
B. Penelitian Terdahulu.....	27
C. Kerangka Berpikir	29
BAB III METODE PENELITIAN.....	31
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	31
1. Pendekatan Penelitian.....	31
2. Jenis Penelitian	32
B. Kehadiran Penelitian.....	32
C. Situs Penelitian	33
D. Tahapan Penelitian	33
E. Sumber Data dan Teknik Pemilihan Informan	35
F. Prosedur Pengumpulan Data.....	37
G. Teknik Analisis Data	40
H. Uji Keabsahan Temuan	46

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	50
A. Gambaran Umum Informan dan Diskripsi Situs Penelitian	50
1. Gambaran Toko Klik Photo.....	50
2. Visi Dan Misi Toko Klik Photo.....	50
3. Struktur Organisasi Toko Klik Photo	51
4. Tugas Pokok Organisasi Toko Klik Photo	52
B. Deskripsi Data Hasil Penelitian	53
1. Hasil Wawancara	53
2. Pengelompokan Hasil Observasi Wawancara	59
C. Pembahasan	61
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN	 71
A. Temuan	71
B. Implikasi	71
C. Rekomendasi	72
 DAFTAR PUSTAKA	 74
LAMPIRAN - LAMPIRAN.....	77

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1. 1 Daftar Studio di Kabupaten Kediri	4
Tabel 2. 1 Matriks Analisis SWOT.....	14
Tabel 3. 1 Matriks Analisis SWOT.....	43
Tabel 3. 2 Matrik Internal Factor Analisis Summary.....	44
Tabel 3. 3 Matriks Eksternal Factor Analisis Summary	44
Tabel 4. 1 Hasil Observasi Wawancara	59
Tabel 4. 2 Indikator SWOT Toko Klik Photo.....	61
Tabel 4. 3 Matriks SWOT.....	62
Tabel 4. 4 Matriks Internal Factor Analisis Summary	65
Tabel 4. 5 Matriks Eksternal Factor Analisis Summary	65
Tabel 4. 6 Rekapitan Skor IFAS dan EFAS.....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	30
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Toko Klik Photo.....	52
Gambar 4. 2 Diagram Analisis SWOT EFAS/IFAS.....	67

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Lampiran 1. Transkrip Wawancara	78
Lampiran 2. Dokumentasi	82
Lampiran 3. Berita Acara	83
Lampiran 4. Surat LPPM	84
Lampiran 5. Surat Penelitian	85
Lampiran 6. Surat Balasan Penelitian	86

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang mencakup kepentingan masyarakat. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menompang perekonomian Indonesia yang memiliki peran dalam menekan angka pengangguran, menyediakan lapangan pekerjaan, mengurangi angka kemiskinan, meningkatkan kesejahteraan dan membangun karakter bangsa melalui jiwa kewirausahaan. Dengan adanya perkembangan UMKM di Indonesia diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dan signifikan terhadap upaya – upaya penanggulangan masalah – masalah perekonomian di Indonesia. UMKM merupakan usaha yang mampu bertahan dalam kondisi krisis (Nuramalia Hasanah & Indah Muliasari, 2020).

Keberadaan UMKM saat ini dipengaruhi oleh perkembangan teknologi digital. Dengan adanya teknologi digital UMKM dapat memudahkan menjalankan bisnis dalam memasarkan produk melalui aplikasi dan media sosial. Pada era digital ini UMKM diharapkan mampu dalam meningkatkan daya saing khususnya di bidang jasa Fotografi. Semakin banyak industri jasa Fotografi di Indonesia dengan adanya persaingan yang sangat ketat. Maka untuk mempertahankan kelangsungan bisnis usaha jasa fotografi adalah menghadapi adanya persaingan dengan membuat strategi bisnis. Persaingan yang semakin ketat, tajam mengakibatkan usaha jasa fotografi membutuhkan antisipasi yang

tepat dan akurat dalam memasarkan produk ke konsumen. Dalam usaha ini harus menjalankan seluruh operasinya secara efektif dan efisien maka diperlukan strategi bersaing, salah satunya strategi pemasaran. Tujuannya untuk meningkatkan penjualan dan perkembangan usaha tercapai secara optimal. Hal yang harus diketahui dari pesaing, yaitu dengan membandingkan produk, mutu kemasan atau label, harga, masalah distribusi produk dan masalah promosi yang dilakukan pesaing.

Langkah – langkah untuk mengetahui suatu kondisi atau keadaan perusahaan dapat dilakukan dengan menganalisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal, yaitu dengan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan alat perencanaan dan manajemen strategi dalam perusahaan. Analisis SWOT berguna untuk membangun strategi organisasi yang efektif. Analisis SWOT memiliki peran dalam proses menganalisis kondisi lingkungan internal atau eksternal dengan meminimalisir kelemahan dan ancaman terhadap perusahaan. Analisis SWOT dapat mengevaluasi suatu bisnis usaha untuk mencari strategi usaha apa yang tepat akan dilakukan untuk kedepannya untuk memenangkan persaingan. Analisis SWOT memberikan alternative strategi dalam pengambilan keputusan yang nantinya kita harus memilih alternative strategi mana yang baik dijalankan.

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal dan internal yang terdiri dari *Strength* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman) untuk mengetahui kesesuaian antara strategi perusahaan dalam meningkatkan daya saing. Dalam menjalankan usaha jasa

pelaku usaha harus memperhatikan faktor kelemahan dan faktor kekuatan untuk bertahan dalam menghadapi pesaing. Faktor internal yang harus diketahui oleh pelaku usaha, ialah : mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dengan mengetahui manajemen, pemasaran, keuangan, produksi dan operasi. Sementara faktor eksternal dapat mengevaluasi lingkungan eksternal perusahaan dengan meliputi peluang dan ancaman. Dengan memahami faktor eksternal pelaku usaha dapat memperkuat sumberdaya internal dengan peluang yang ada serta dapat memberikan perusahaan yang tumbuh dan berkembang. Salah satu toko yang akan dijadikan sebagai objek penelitian ini yaitu toko Klik Photo yang didirikan pada tahun 2021.

Toko klik photo merupakan salah satu toko yang terdapat di Jl. Raya Kediri – Tulungagung Dsn. Tegalrejo Desa. Wonorejo Kec. Ngadiluwih, Kab. Kediri, Jawa Timur. Toko tersebut menjual produk jasa berupa jasa cetak foto dan jasa pemotretan. Produk jasa yang ditawarkan beragam dan memiliki kualitas standar dengan harga terjangkau. Dalam proses penerapan pemasaran Toko Klik Photo juga mengalami kendala karena banyaknya persaingan yang sangat ketat. Persaingan yang diakibatkan banyaknya studio foto yang ada di kabupaten Kediri. Data Studio Foto yang ada di Kabupaten Kediri dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. 1 Daftar Studio di Kabupaten Kediri

Studio Foto Digital Artis Muda	Manica Studio
Cantika Studio	Husny Foto
Abadi Studio Photo	Gandewa photography
Studio ERY	Gallery toyenk studio
Studio Foto Rudy Foto & Rara Rias	PEH STUDIO
Studio Novanis	Studio 9
Studio Habibulloh43	Selfstudio.id Self Studio Photo Kediri
Pelangi studio	Prima Studio
Ourlens studio kediri	

Sumber : Toko Klik Photo, 2023

Berdasarkan tabel 1.1 diatas, dapat diketahui Studio Foto yang ada di Kabupaten Kediri. Sehingga pendapatan penjualan mengalami penurunan dikarenakan produk jasa yang dijual di Toko Klik Photo memiliki kesamaan dengan produk pesaing lainnya.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka penelitian mengambil judul **“MENINGKATKAN DAYA SAING KLIK PHOTO BERDASARKAN ANALISIS SWOT (STUDI KASUS PADA TOKO KLIK PHOTO NGADILUWIH KEDIRI)”**.

B. Fokus Penelitian

Dari latar belakang masalah diatas, maka dapat ditarik kesimpulan pada fokus penelitian, sebagai berikut :

1. Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing pada Toko Klik Photo.

C. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian maka identifikasi masalah dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Banyaknya pesaing dengan usaha sejenis, sehingga mengakibatkan adanya persaingan yang sangat ketat dalam penjualan produk.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah penelitian maka rumusan masalah dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing pada Toko Klik Photo?
2. Bagaimana strategi untuk meningkatkan daya saing berdasarkan analisis SWOT?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian maka tujuan penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Mengetahui strategi dalam meningkatkan daya saing berdasarkan analisis SWOT.

F. Kegunaan penelitian

1. Manfaat praktis

Sebagai bahan pertimbangan untuk pihak Toko Klik Photo Ngadiluwih Kediri dalam menerapkan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing UMKM Jasa Fotografi.

2. Manfaat teoritis

Penelitian ini di harapkan dapat berguna bagi perkembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen pemasaran, khususnya menerapkan strategis yang tepat dalam meningkatkan daya saing.

DAFTAR PUSTAKA

- Bismila, L., & Handayani, S. (2016). Model Manajemen UMKM Berbasis Analisis SWOT. *Prosiding Seminar Nasional PB31 ITM*, 6.
- Daryanto. (2017). *Manajemen Pemasaran* (Sari Kuliah ed.). Satu Nusa.
- Denyka Arinda Putri, S. C., & Farida, S. N. (2022, April). Implementasi Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, and Threat) dalam Strategi Pemasaran Produk pada PT Adib Global Food Supplies Surabaya. *13*, 93-94.
- Dewi Kurniasih, Y. R., & Nuadhawati, R. (2021). *Teknik Analisa*. Bandung, Jawa Barat: Alfabeta.
- Dr. Asih Handayani, M., & Dr. Aris Eddy Sarwono, M. (2021). *Buku Ajar Manajemen Strategis*. (N. Prasetyowati, Ed.) Surakarta: UNISRI Press.
- Dr. H. Zuchri Abdussamad, S. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*. (S. M. Dr. Patta Rapanna, Ed.) Syakir Media Press.
- Dr. Paulus Wardoyo, M. (2011). *Enam Alat Analisis Manajemen*. Semarang: Semarang University Press.
- Dr.Drs. H. Rifa'i Abubakar, M. (2021). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Suka Press UIN Sunan Kalijaga.
- Elen Enjelina Tampanguma, F. A., & Keles, D. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Biopang Rumah Kopi Megataru Kapitu. 2, 424. Retrieved May 23, 2023
- Fitriadi, B. (2013). Strategi Bersaing: Suatu Kajian Perumusan Strategi Pemasaran Guna Meraih Keunggulan Kompetitif. *5*, 1-11.
- Gultom, D. K., & Farisi, S. (n.d.). Pembinaan dan pendampingan Internet Marketing Guna Meningkatkan Daya Saing pada Usaha Mikro Handycraft di Kota Medan. *4*, 72-85.
- Gunawan, M. (2018). *Skripsi"Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Minyak Kelapa Sawit (CPO) pada PTPN III (PERSERO) Medan*. Medan.
- Hardani, S. M., & Nur Hikmatul Auliya, G. C. (2020). *METODE PENELITIAN Kualitatif dan Kuantitatif* (Husnu Abad, A.Md.,AK ed.). Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group.
- I Gusti Ngurah Alit Wiswasta, I. G., & Tamba, I. M. (2018). *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi dan Pengembangan Usaha)*. Denpasar: Universitas Mahasarasati Denpasar.
- Krisdayanti Sinaga, T. W., & Prima, F. (2020). Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Business Model Canvas Dan Analisis SWOT (Studi Kasus : Di Toko Kue X). 37-38.

- Kusumaningrum: Hj.Iranita, R. A., & M.Syuzairi. (2021). *Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran Terhadap Minat Beli Pada Usaha Kripik Tempe SARIMAS Kota Tanjungpinang* (Vol. 2).
- Mashuri, D. N. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Perbankan Syariah, 1*, 97-112.
- Meleong, L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mohamad, R., & Niode, I. Y. (2020). Analisis Strategi Daya Saing (Competitive Advantage) Kopi Karanji Gorontalo. *Oikos-Nomos: Jurnal Kajian Ekonomi Dan Bisnis, 13*, 05.
- Munarika, N. (2018). *Strategi Dalam Meningkatkan Kepuasan Anggota Penabung Dengan Akad Wadiah Di Kantor Pusat Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Pahlawan Tulungagung*. Tulungagung: UIN SATU TULUNGAGUNG Institutional Repository. Retrieved from <http://repo.uinsatu.ac.id/id/eprint/8443>
- Narbuko, C., & Achmad, A. (2015). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Nuramalia Hasanah, S. M., & Indah Muliasari, S. M. (2020). *Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)*. (Galih, Ed.) Ponorogo.
- Parmila Khansa, M., & Baksh, R. (2020, November). Strategi Pemasaran Usaha Bunaty Dengan Model 7C Dan Penerapan Pada Business Model Canvas. *03(01)*, 488-489.
- Peraturan Menteri Pendidikan Nasional No. 41 Tahun 2007 tentang Standar Proses*. (n.d.).
- Prof. Dr. Spto Haryoko, M. D., & Fajar Arwadi, S. (2020). *Analisis Data Penelitian Kualitatif (Konsep, Teknik, & Prosedur Analisis)*. Makasar: Universitas Negeri Makasar.
- Putriyandari, R. A., & Yuliyana, w. (2018). Implementasi pemanfaat media sosial dalam meningkatkan pendapatan di lembaga belajar smart club Bandung. 65-75. Retrieved from <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v1i1.3057>
- Rahmadi, S. M. (2011). *Pengantar Metodologi Penelitian*. (Syahrani, Ed.) Banjarmasin: Antasari Press.
- Siregar, D. S. (2021). *Skripsi"Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Saing Melalui Analisis SWOT Pada PT. Bank Tabungan Negara (PERSERO), TBK Kantor Cabang Medan*. Medan.
- Siudek, T., & Zawojcka, A. (2014). *Competitiveness in the Economic. Concepts Theories and Empirical Research*.
- Subktilah, Y. K., & Yuwanti, S. (2018). Analisis SWOT: Faktor Internal dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Nerah Tebu (Studi Kasus di

- UKM Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso). *Jurnal Agroteknologi*, 12, 107-115.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif ; R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Surahman, M. R., & S., S. (2016). *Metodologi Penelitian*. Jakarta Selatan: Pusdik SDM Kesehatan.
- Suryana, A. (2007). *Tahap - Tahapan Penelitian Kualitatif: Mata Kuliah Analisis Data Kualitatif*. Jurusan Administrasi Pendidikan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2017). *Service, Quality Satisfaction*. (P. K. (KNEMA), Ed.) Andi Offset.
- Triono, A. (2022). *Analisis Strategi Kompetitif Porter Dalam Menghadapi Persaingan Usaha Pada PT. Dimitra Adi Wijaya Property Lampung Dalam Perspektif Bisnis Syariah*.
- Wardani, M., & Mulatsih, S. (2018). Analisis Faktor-faktor yang memengaruhi Ekspor Ban Indonesia Ke Kawasan Amerika Latin. *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Pembangunan*, 6, 81-100. Retrieved from <https://doi.org/10.19184/jauj.v10i2.1252>
- Wardhani, R. S., & Agustin, Y. (2015). Analisis Faktor - faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Pada Sentra Industri Makanan Khas Bangka Di Kota PangkalPinang . *Jurnal Akuntansi Univesitas Jember*, 2015, 64-96.
- Zevi, I. (2018). *SKRIPSI"Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Pada PT. Proderma Sukses Mandiri"*. Jakarta: Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.