

ANALISIS SWOT IbKIK POLBAN *DIGITAL PRINTING*

Irwan Setiawan¹, Fitri Diani¹, Radia Purba²

¹Jurusan Teknik Komputer dan Informatika, Politeknik Negeri Bandung

²Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Bandung

Email: irwan@jtk.polban.ac.id

Abstrak

Program Iptek bagi Kreativitas dan Inovasi Kampus Polban Digital Printing merupakan suatu unit usaha yang bergerak dalam bidang custom merchandise on demand printing. Unit usaha ini didirikan sebagai bentuk aktualisasi diri penulis dalam kegiatan PkM khususnya bidang wirausaha. Polban Digital Printing (PDP) menggunakan pendekatan analisis SWOT dalam pembuatan rencana strategis usahanya. Analisis SWOT merupakan metode yang digunakan untuk menganalisis posisi organisasi berdasarkan empat faktor, Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats. Metode analisis SWOT yang dilakukan terbagi kedalam lima tahapan, yaitu: melakukan pengukuran tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk yang diinginkan, identifikasi kekuatan dan kelemahan competitor, identifikasi kekuatan dan kelemahan PDP, identifikasi peluang dan ancaman bagi PDP, dan membuat matrik analisis SWOT. Analisis SWOT PDP telah selesai dilakukan dan dijadikan dasar pembuatan rencana strategis PDP untuk rentang waktu program yang diusulkan.

Kata kunci: Analisis SWOT, IbKIK, Digital Printing, Wirausaha Kampus

PENDAHULUAN

Program Iptek bagi Kreativitas dan Inovasi Kampus (IbKIK) adalah salah satu program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) Ristekdikti yang memiliki misi menciptakan akses sosialisasi produk-produk intelektual dosen di lingkungan perguruan tinggi dalam kerangka pemenuhan kebutuhan masyarakat. IbKIK Polban *Digital Printing* (PDP) merupakan suatu unit usaha yang bergerak dalam bidang *custom merchandise on demand printing*. Unit usaha ini didirikan sebagai bentuk aktualisasi diri

penulis dalam kegiatan PkM khususnya bidang wirausaha.

PDP memulai programnya pada 2017 dengan berlokasi di Gedung P2T Politeknik Negeri Bandung lantai 1. Gambar 1 menunjukkan tampilan depan ruang usaha PDP. Produksi *custom merchandise on demand printing* yang dihasilkan dapat dilihat pada Gambar 2.

Berdasarkan pengalaman penulis dalam kegiatan PkM [1], [2], bisnis *Digital Printing* merupakan salah satu bisnis yang mempunyai tren permintaan lokal dan global yang terus meningkat. Ham-

pir semua organisasi (profit dan non profit) membutuhkan produk *Digital Printing* sebagai sarana media promosi dan *merchandise* termasuk Politeknik Negeri Bandung. Hasil survei kepada beberapa unit-unit yang ada di Polban menunjukkan tingkat permintaan produk *Digital Printing* di Polban cukup tinggi (Tabel 1).



Gambar 1. Halaman Depan Ruang Polban *Digital Printing*

Berdasarkan pengalaman penulis dalam kegiatan PkM [1], [2], bisnis *Digital Printing* merupakan salah satu bisnis yang mempunyai tren permintaan lokal dan global yang terus meningkat. Hampir semua organisasi (profit dan non profit) membutuhkan produk *Digital Printing* sebagai sarana media promosi dan *merchandise* termasuk Politeknik Negeri Bandung. Hasil survei kepada beberapa unit-unit yang ada di Polban menunjukkan tingkat permintaan produk *Digital Printing* di Polban cukup tinggi (Tabel 1).

Sebagai unit bisnis baru, PDP perlu menemukan aspek-aspek penting dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada di lingkungan PDP. Dengan mengetahui aspek-aspek tersebut, diharapkan PDP dapat memaksimalkan ke-

kuatan dan peluang serta melakukan tindakan pencegahan untuk mengurangi ancaman dan meminimalkan kelemahan. Berdasarkan hal tersebut, PDP menggunakan pendekatan analisis SWOT dalam pembuatan rencana strategis usahanya. Analisis SWOT merupakan metode yang digunakan untuk menganalisis posisi organisasi berdasarkan empat faktor, *Strengths, Weaknesses, Opportunities,* dan *Threats* [3]. Analisis SWOT merupakan salah satu metode yang dapat digunakan oleh organisasi untuk membuat rencana strategis usahanya [4], khususnya pada organisasi skala kecil dan menengah [5].

Tabel 1 Tingkat Permintaan Produk *Digital Printing* di Polban

Permintaan	Jumlah Kegiatan	Budget / event (dalam ribu rupiah)	Total (dalam ribu rupiah)
Polban			
<i>Event EduFair</i>	1	180.000	180.000
<i>Event Wisuda</i>	1	70.000	70.000
<i>Event PPKK</i>	1	40.000	40.000
<i>Event Lain</i>	20	2.000	40.000
Jurusan (10 Jurusan)			
<i>Event di Jurusan</i>	70	1.000	70.000
Himpunan Mahasiswa (10 Himpunan)			
<i>Event di Himpunan</i>	100	500	50.000
Jumlah			450.000



Gambar 2. Beberapa *merchandise* yang diproduksi Polban *Digital Printing*

METODE

Metode analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi secara internal apa yang menjadi *core competencies* sebagai keunggulan daya saing dari PDP dan mengidentifikasi secara eksternal terhadap perubahan-perubahan yang terjadi pada lingkungan industri *Digital Printing*. Penggunaan metode analisis SWOT dapat mempertemukan apa yang menjadi kebutuhan customer yang mampu ditangkap oleh Polban *Digital Printing* dengan segenap kapabilitas dan kompetensinya. Metode analisis SWOT yang dilakukan PDP, seperti ditunjukkan pada Gambar 3. Polban *Digital Printing* mengidentifikasi hal-hal yang menjadi kekuatan dan kelemahan PDP serta mengidentifikasi hal-hal yang menjadi peluang dan ancaman bagi PDP sebagai dasar untuk membuat matriks SWOT yang menghasilkan identifikasi strategi SO, WO, ST dan WT. Matriks SWOT menghasilkan formulasi strategi memberikan layanan terbaik sesuai keinginan *customer (customer driven)* dengan menciptakan produk-produk custom sesuai dengan keinginan masing-masing konsumen.

Analisis SWOT terbagi kedalam lima tahapan (Gambar 3), yaitu:

Tahap 1 : Melakukan pengukuran tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk yang diinginkan. Tahapan ini dilakukan melalui survei kepada beberapa staf pengadaan dan perwakilan Him-punan Mahasiswa sebagai target-target pelanggan yang sebelumnya telah di-identifikasi. Tingkat kepu-

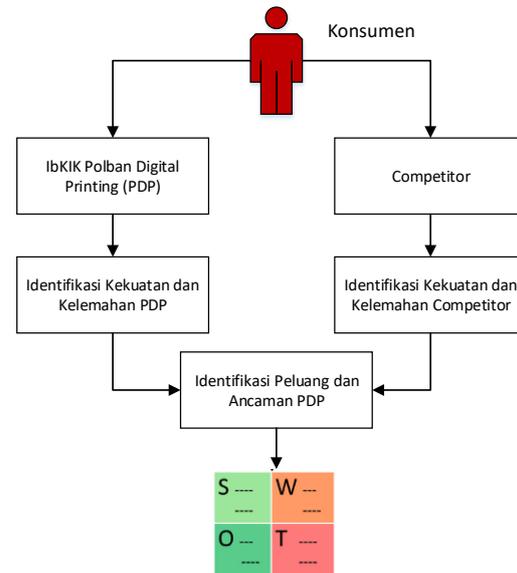
asan pelanggan diukur dengan menggunakan skala Likert dengan lima atau tujuh level [6]. Skala Likert yang digunakan pada survei kepuasan pelanggan menggunakan lima level.

Tahap 2 : identifikasi kekuatan dan kelemahan kompetitor guna menentukan posisi daya saing PDP terhadap kompetitor.

Tahap 3 : identifikasi kekuatan dan kelemahan PDP guna menentukan *core competencies* PDP.

Tahap 4 : identifikasi peluang dan ancaman bagi PDP

Tahap 5 : membuat matrik analisis SWOT.



Gambar 3. Analisis SWOT

HASIL DAN PEMBAHASAN

Intensitas persaingan dalam industri *Digital Printing* tergantung pada berbagai aspek diantaranya adalah ancaman dari

pendatang baru, kekuatan tawar menawar dari pemasok, kekuatan tawar menawar dari konsumen, dan tekanan dari produk pengganti.

Ancaman dari pendatang baru untuk masuk ke dalam industri *Digital Printing* terbilang tinggi. Walaupun industri ini merupakan industri padat modal dengan jumlah investasi pada mesin yang cukup besar, namun berbagai pihak dapat dengan mudah membuka usaha *Digital Printing*. Hal ini dikarenakan proses perijinan untuk membangun usaha *Digital Printing* relatif mudah. Saat ini pemerintah tidak mewajibkan lagi adanya sertifikasi kepemilikan mesin printing sebagai salah satu syarat berdirinya usaha printing.

Bargaining Power of Suppliers rendah. Penyedia bahan baku untuk produk *Digital Printing* sangat banyak, dengan jumlah produk bahan baku yang tersedia pada pasar sangat beragam, tidak terdapat produk diferensiasi antara satu pemasok dengan pemasok lain, serta harga bersaing. Pelaku usaha *Digital Printing* dapat dengan leluasa memilih pemasok yang sesuai dengannya.

Bargaining Power of Buyers rendah. Terdapat minimum kuantitas pembelian produk *Digital Printing*, sehingga konsumen dipaksa untuk membeli dalam jumlah yang cukup besar. Kekuatan tawar menawar konsumen dapat terjadi jika konsumen berpindah dari satu penyedia produk *Digital Printing* ke penyedia produk *Digital Printing* lainnya.

Threat of Substitution rendah. Produk *Digital Printing* biasa digunakan untuk produk merchandise yang relatif tidak

memiliki diferensiasi antar satu penyedia dengan penyedia lainnya. Selain itu tidak terdapat produk substitusi karena produk cetakan dengan teknologi *Digital Printing* jauh lebih murah.

Berdasarkan survey yang dilakukan kepada konsumen, berbagai kendala banyak ditemui, yaitu ketidaksesuaian antara hasil yang diharapkan (*design*) dengan hasil yang tercetak, waktu pengerjaan yang sering kali melebihi waktu yang disepakati, kualitas yang dijanjikan tidak sesuai dengan yang dihasilkan, dan harga yang kadang berubah dengan alasan bahan baku yang naik.

Polban *Digital Printing* memiliki *resources* yang unggul dibandingkan kompetitorinya. Polban *Digital Printing* memiliki Sumber Daya Manusia yang terdiri dari tim ahli dan mahasiswa magang yang handal pada bidang desain grafis dan *Digital Printing*. Mereka diyakini memiliki kapabilitas yang tinggi, mampu mengembangkan ide-ide kreatif dan selalu memiliki inovasi dalam hal desain dan *Digital Printing*.

Kekuatan dari PDP yang teridentifikasi adalah sebagai berikut:

- a. Berlokasi di wilayah target pasar utama yaitu warga POLBAN (mahasiswa, dosen, staff) yang rutin memerlukan produk *Digital Printing*.
- b. Terdapat 3 kampus besar di sekitar Polban (radius 3km).
- c. Memberikan harga terjangkau dan kualitas yang bagus.
- d. Memiliki website sendiri.
- e. Pemesanan bisa dilakukan melalui telepon, email atau website.
- f. Menyediakan fasilitas konsultasi *design* produk. (vii) Dapat mengem-

bangkan diri sejalan dengan ilmu pengetahuan dan teknologi.

- g. Meningkatkan hubungan kerja sama antara pengorder (mahasiswa intern atau ekstern, dosen, staff atau masyarakat lainnya) dengan pihak pengelola *Digital Printing*.

Walaupun industri *Digital Printing* tumbuh dan berkembang sangat cepat, namun Polban *Digital Printing* diyakini mampu bersaing di dalam industri dikarenakan Polban *Digital Printing* memiliki berbagai keunggulan dibandingkan kompetitor, diantaranya adalah

- a. Polban *Digital Printing* tidak hanya menyediakan produk *Digital Printing*, tetapi juga menyediakan jasa pelatihan *Digital Printing*, pengajaran dan pembinaan bagi pihak calon wirausahawan *Digital Printing*.
- b. Polban *Digital Printing* membentuk komunitas yang merupakan wadah bagi para pengusaha muda, pemasok, dan konsumen untuk dapat saling bekerjasama dalam pengembangan produk *Digital Printing*. Hal ini yang belum disediakan oleh kompetitor.

Harga jual produk *Digital Printing* yang ditawarkan oleh Polban *Digital Printing* akan lebih murah dari kompetitor dalam industri. Hal ini dikarenakan Polban *Digital Printing* memiliki struktur biaya yang lebih rendah dibandingkan kompetitor. Dukungan dari Institusi berupa penyediaan ruangan workshop dan store, serta penyediaan fasilitas listrik dan air menghasilkan Polban *Digital Printing* dapat menekan overhead costnya, sehingga dapat menawarkan harga jual yang lebih murah dibandingkan kompetitornya.

Kelemahan PDP yang telah diidentifikasi adalah sebagai berikut:

- a. Belum adanya brand terkenal untuk IbKIK Polban *Digital Printing* ini.
- b. Kerentanan dalam menghadapi masalah karyawan (misalnya: bagaimana menghire karyawan, karyawan sakit atau mengundurkan diri).
- c. Adanya pesaing di daerah sekitar (walaupun keberadaan pesaing tidak begitu dekat dengan posisi dimana *Digital Printing* akan dibangun).
- d. Pihak pesaing sudah memiliki pelanggan yang cukup banyak dan sudah dikenal lebih lama.

Peluang PDP yang telah diidentifikasi adalah sebagai berikut:

- a. Dengan daya inovatif dan kreatif, usaha ini memiliki kesempatan besar untuk menguasai pasar.
- b. Belum banyak usaha *Digital Printing* yang mengadakan fasilitas konsultasi design untuk orderan dari setiap konsumen yang dapat dilakukan secara lebih intensif dan pribadi.
- c. Pelaksanaan event-event besar membutuhkan publikasi dan souvenir yang cukup banyak.
- d. Memberikan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar dan mahasiswa yang berminat di bidang desain maupun di bidang printing.
- e. Polban dan UKM di Lingkungan Polban memiliki banyak kegiatan yang membutuhkan media *Digital Printing* sebagai alat untuk publikasi maupun *merchandising*.

Ancaman PDP yang telah diidentifikasi adalah sebagai berikut:

- a. Tren pasar seperti adanya produk-produk baru dan teknologi atau pergeseran kebutuhan khalayak.

- b. Tren ekonomi seperti lokal, nasional dan tren financial skala internasional.
- c. Banyak pesaing yang mengikuti konsep bisnis maupun produk yang dihasilkan.
- d. Harga bahan baku meningkat yang menyebabkan peningkatan harga orderan.

Berdasarkan semua identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada, PDP merumuskan matrik analisis SWOT seperti pada Tabel 1. Menyikapi analisis SWOT yang telah dilakukan, dalam hal memberikan service excelent kepada konsumen, Polban *Digital Printing* akan menggunakan strategi jempot bola, dimana jika pada kompetitor, seorang konsumen dibiarkan untuk mengunjungi langsung ke store-nya jika akan melakukan pemesanan dan pembuatan desain produk *Digital Printing*, maka pada Polban *Digital Printing*, pihak Polban *Digital Printing* akan mengunjungi konsumen untuk proses pemesanan dan pembuatan desain. Polban *Digital Printing* akan memanfaatkan tenaga mahasiswa magang. Polban *Digital Printing* juga menyediakan layanan pemesanan secara on-line dan interaksi langsung dengan konsumen secara on-line baik dari segi pemesanan hingga pembuatan desain produk.

Dengan memanfaatkan keunggulan-keunggulan yang telah disebutkan di atas, maka pada program IbKIK Polban *Digital Printing* akan menghasilkan jasa dibidang *Digital Printing* yang dapat melayani kebutuhan perseorangan ataupun organisasi dalam partai kecil maupun partai besar. Detail jasa yang akan diha-

silkan pada program ini terbagi atas 3 (tiga) kelompok jasa yang akan dicapai selama 3 tahun pelaksanaan, yaitu: jasa produksi *Digital Printing*, jasa penyedia jasa pelatihan, dan jasa perantara bisnis penyedia bahan baku.

Jasa Produksi yang ditawarkan menggunakan media produksi seperti: Mug, Piring, Kaos, Pin, Gantungan Kunci, Kartu Nama, dan Brosur. Untuk mendukung keberlangsungan unit jasa ini, akan dibangun komunitas di bidang desain dan komunitas bisnis di bidang *Digital Printing*, memastikan kualitas produksi yang baik dengan menjamin mutu proses pemilihan bahan baku, pencetakan, serta pengemasan yang terstandar. Selain itu, desain grafis yang disajikan dalam cetakan pun akan memiliki keunikan tersendiri karena dapat didesain khusus sesuai dengan kebutuhan konsumen untuk mengkomunikasikan pesan tertentu yang diinginkan. Konsumen dapat membuat pesanan cetakan dengan menggunakan desain yang sudah dimiliki, desain tertentu yang dibuatkan oleh desainer yang dimiliki IBKIK Polban atau dapat menggunakan desain yang sudah tersedia sebagai template.

Dalam mendukung pengembangan budaya kewirausahaan, Polban *Digital Printing* akan membuka layanan paket pelatihan Kewirausahaan untuk masyarakat Polban, masyarakat sekitar Polban, dan lainnya. Pelatihan wirausaha yang diberikan terdiri atas pelatihan teori dan praktik usaha. Jasa pelatihan yang akan diberikan termasuk best practise pengalaman yang didapat selama program ini berlangsung.

Tabel 1. Analisis SWOT IBKIK Polban *Digital Printing*

STRENGTH	WEAKNESS
<ul style="list-style-type: none"> • Berlokasi di wilayah target pasar utama yaitu warga POLBAN (mahasiswa, dosen, staff) yang rutin memerlukan produk <i>Digital Printing</i>. • Terdapat 3 kampus besar di sekitar Polban (radius 3km) • Memberikan harga terjangkau dan kualitas yang bagus. • Memiliki website dan forum pribadi • Pemesanan bisa dilakukan melalui telepon, email atau website • Menyediakan fasilitas konsultasi design produk • Dapat mengembangkan diri sejalan dengan ilmu pengetahuan dan teknologi. • Meningkatkan hubungan kerja sama antara pengorder (mahasiswa intern atau ekstern, dosen, staff atau masyarakat lainnya) dengan pihak pengelola <i>Digital Printing</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • Belum adanya brand terkenal untuk IbKIK Polban <i>Digital Printing</i> ini. • Kerentanan dalam menghadapi masalah karyawan (misalnya: bagaimana menghire karyawan, karyawan sakit atau resign). • Adanya pesaing di daerah sekitar (walaupun keberadaan pesaing tidak begitu dekat dengan posisi dimana <i>Digital Printing</i> akan dibangun). • Pihak pesaing sudah memiliki pelanggan yang cukup banyak dan sudah dikenal lebih lama.
OPPORTUNITY	THREAT
<ul style="list-style-type: none"> • Dengan daya inovatif dan kreatif, usaha ini memiliki kesempatan besar untuk menguasai pasar. • Belum banyak usaha <i>Digital Printing</i> yang mengadakan fasilitas konsultasi design untuk orderan dari setiap konsumen yang dapat dilakukan secara lebih intensif dan pribadi. • Pelaksanaan event-event besar membutuhkan publikasi dan souvenir yang cukup banyak • Memberikan lapangan pekerjaan bagi warga sekitar dan mahasiswa yang berminat di bidang desain maupun di bidang printing • Polban dan UKM di Lingkungan Polban memiliki banyak kegiatan yang membutuhkan media <i>Digital Printing</i> sebagai alat untuk publikasi maupun merchandising. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tren pasar seperti adanya produk-produk baru dan teknologi atau pergeseran kebutuhan khalayak. • Tren ekonomi seperti lokal, nasional dan tren financial skala internasional • Banyak pesaing yang mengikuti konsep bisnis maupun produk yang dihasilkan • Harga bahan baku meningkat yang menyebabkan peningkatan harga orderan.

Polban *Digital Printing* menjalin kerjasama dengan UMKM sejenis dan *suppli-*

er-supplier bahan baku yang memiliki kualitas layanan yang baik. Kriteria kua-

litas layanan yang dimaksud adalah harga, kualitas bahan baku, dan ketepatan pemenuhan pesanan. Tujuan utama layanan bisnis penyedia bahan baku ini salah satunya adalah memfasilitasi UMKM dibidang yang sejenis untuk mendapatkan pesanan produksi dan pasokan bahan baku yang memiliki kualitas baik dengan harga yang bersaing.

Inovasi yang terkandung pada Polban *Digital Printing* ini adalah :

- a. Teknologi *Digital Printing* berkembang dengan sangat pesat, seiring dengan perkembangan Teknologi. Dengan demikian inovasi-inovasi yang dapat dilakukan pada sisi *Digital Printing* adalah dengan memanfaatkan berbagai *tools/software* yang paling update didunia desain, serta menggunakan teknologi *printer* yang paling update.
- b. Banyak masyarakat Polban yang memiliki talenta pada bidang desain yang dapat diarahkan untuk dapat berkontribusi di Polban *Digital Printing*.
- c. Pemutahiran pengetahuan teknik produksi serta tren desain sesuai dengan yang sedang berlangsung membantu Polban *Digital Printing* mengoptimalkan kegiatan produksi dan memberikan produk-produk dengan desain yang update.
- d. Menghasilkan wirausaha baru di bidang *Digital Printing* melalui berbagai paket pelatihan yang disediakan.
- e. Membuat komunitas berorientasi bisnis dibidang *Digital Printing* yang akan saling menguntungkan .

Analisis SWOT telah dilakukan dan sangat efektif digunakan untuk pembuat-

an rencana strategis bisnis Polban *Digital Printing*. Matriks SWOT menghasilkan formulasi strategi memberikan layanan terbaik sesuai keinginan customer (*customer driven*) dengan menciptakan produk-produk custom sesuai dengan keinginan masing-masing customer dengan menggunakan strategi jempot bola, menyediakan layanan pemesanan secara online dan interaksi langsung dengan konsumen secara on-line baik dari segi pemesanan hingga pembuatan desain produk.

Analisis SWOT ini akan dilakukan setahun sekali untuk memperbaharui posisi PDP terhadap kompetitor dan konsumen serta rencana strategis bisnis PDP pada tahun-tahun selanjutnya.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat IbKIK Polban *Digital Printing* yang dilaksanakan pada tahun 2017 telah berhasil dilaksanakan dengan baik dengan menggunakan rencana strategis yang dihasilkan dari analisis SWOT.

KESIMPULAN

Berdasarkan Program Kemitraan Masyarakat Stimulus (PKMS) yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa mitra terbuka wawasannya mengenai peluang usaha dari produk balsem stick jahe, mitra juga memiliki keterampilan membuat balsem stick jahe, dan mitra memiliki toko dalam jaringan yang bernama YAPISA MART.

Saran untuk pelaksanaan program kemitraan masyarakat selanjutnya adalah promosi produk balsem stick jahe diperluas menggunakan berbagai media

sosial. Pengurusan perijinan dari BPOM agar produk balsem stick jahe bisa didarkan dan dipasarkan

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi, yang telah mendukung secara finansial untuk Program Kemitraan Masyarakat Stimulus ini sesuai dengan Surat Kontrak Nomor : 108/SP2H/PPM/ DR-PM/2019, tanggal 8 Maret 2019.

REFERENSI

- [1] F. Diani And I. Setiawan, "Pemanfaatan Software Fotografi Untuk Berwirausaha Mobile *Digital Printing*," *Difusi*, Vol. 1, No. 2, Jul. 2018, Doi: 10.35313/Difusi.V1i2.1304.
- [2] I. Setiawan And F. Diani, "Pemanfaatan Internet Marketing Untuk Mempersiapkan Masyarakat Kreatif dan Berjiwa Wirausaha Man diri di Lingkungan Warga Pkk," *Difusi*, Vol. 2, No. 2, Pp. 45–53, Dec. 2019, Doi: 10.35313/Difusi.V2i2.1666.
- [3] M. Samejima, Y. Shimizu, M. Akiyoshi, And N. Komoda, "Swot Analysis Support Tool For Verification Of Business Strategy," In 2006 Ieee International Conference On Computational Cybernetics, Iccc, 2006, Doi: 10.1109/Iccyb.2006.305700.
- [4] B. Phadermrod, R. M. Crowder, And G. B. Wills, "Importance-Performance Analysis Based Swot Analysis," *Int. J. Inf. Manage.*, Vol. 44, Pp. 194–203, Feb. 2019, Doi: 10.1016/J.Ijinfomgt.2016.03.009.
- [5] H. Thamrin, R. Herlambang, B. Brylian, A. K. A. Gumawang, And A. Makmun, "A Swot Analysis Tool For Indonesian Small And Medium Enterprise," *Arpn J. Eng. Appl. Sci.*, Vol. 12, No. 2, Pp. 620–625, 2017.
- [6] I. K. W. Lai And M. Hitchcock, "Importance-Performance Analysis In Tourism: A Framework For Researchers," *Tour. Manag.*, Vol. 48, Pp. 242–267, Jun. 2015, Doi: 10.1016/J.Tourman.2014.11.008.