



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PT XYZ SEBAGAI PENYEDIA
LAYANAN CETAK OFFSET DAN DIGITAL DENGAN PENDEKATAN
BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)**



LAPORAN SKRIPSI

**ALIFSYAH LAKSONO
NIM. 2106411024**

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

**TEKNOLOGI INDUSTRI CETAK KEMASAN
JURUSAN TEKNIK GRAFIKA DAN PENERBITAN
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

2025



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PT XYZ SEBAGAI PENYEDIA
LAYANAN CETAK OFFSET DAN DIGITAL DENGAN PENDEKATAN
BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)**



SKRIPSI

Melengkapi Persyaratan Kelulusan

Program Studi Sarjana Terapan

TEKNOLOGI INDUSTRI CETAK KEMASAN

ALIFSYAH LAKSONO

NIM. 2106411024

**TEKNOLOGI INDUSTRI CETAK KEMASAN
JURUSAN TEKNIK GRAFIKA DAN PENERBITAN
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

2025



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PERSETUJUAN

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PT XYZ SEBAGAI PENYEDIA
LAYANAN CETAK OFFSET DAN DIGITAL DENGAN PENDEKATAN
BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

Disetujui,
08 Juli 2025

Pembimbing Materi

Dr. Zulkarnain, S.T., M.Eng
NIP 198405292012121002

Pembimbing Teknis

Adita Evalina Fitria Utami, S.T., M.T.
NIP 199403102024062001

NEGERI
JAKARTA

Ketua Program Studi

Muryeti, S.S., M.Si.
NIP. 197308111999032001



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LEMBAR PENGESAHAN

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PT XYZ SEBAGAI PENYEDIA
LAYANAN CETAK OFFSET DAN DIGITAL DENGAN PENDEKATAN
BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

Disahkan pada,
08 Juli 2025

Penguji I

Novi Purnama Sari, S.T.P., M.Si.
NIP 198911212019032018

Penguji II

Saeful Imam, S.T., M.T.
NIP 198607202010121004

Ketua Program Studi

Muryeti, S.S., M.Si.
NIP. 197308111999032001

Ketua Jurusan



Dr. Zulkarnain, S.T., M.Eng
NIP 198405292012121002



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa semua pernyataan saya dalam skripsi ini dengan **Strategi pengembangan bisnis PT XYZ sebagai penyedia layanan cetak offset dan digital dengan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC)** merupakan hasil studi Pustaka, penelitian lapangan dan tugas karya akhir

saya sendiri, di bawah bimbingan Dosen Pembimbing yang telah ditetapkan oleh pihak Jurusan Teknik Grafika dan Penerbitan Politeknik Negeri Jakarta. Skripsi ini belum pernah diajukan sebagai syarat kelulusan pada program manapun di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data dan hasil analisis maupun pengolahan yang digunakan, telah dinyatakan sumbernya dengan jelas dan dapat diperiksa kebenarannya.

Depok 08, Juli 2025



Alifsyah Laksono

NIM. 2106411024

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis model bisnis PT XYZ menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* serta merumuskan strategi pengembangan usaha berbasis analisis SWOT dan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). PT XYZ merupakan perusahaan cetak offset dan digital yang mengalami stagnasi penjualan dalam beberapa tahun terakhir akibat perubahan kebutuhan pasar, persaingan yang ketat, serta dampak pandemi dan perkembangan teknologi. Hasil analisis SWOT, ditemukan 15 faktor lingkungan strategis yang terdiri dari 5 kekuatan, 4 kelemahan, 3 peluang, dan 3 ancaman. Hasil analisis SWOT-AHP menunjukkan bahwa posisi perusahaan berada pada kuadran I Matriks Grand Strategy, yang menandakan kondisi progresif. Salah satu strategi utama yang diprioritaskan adalah bentuk tim marketing digital untuk mengoptimalkan promosi kemasan custom dan cetakan musiman. Strategi tersebut kemudian dituangkan dalam kerangka BMC untuk memperjelas arah pengembangan model bisnis PT XYZ. Tujuh blok utama yang menjadi fokus pengembangan mencakup: *customer segment* (penyediaan layanan cepat untuk cetakan musiman), *value proposition* (membuat paket bundling produk cetak reguler dan musiman), *channels* (mengoptimalkan promosi kemasan custom dan cetak musiman), *key activities* (modernisasi sistem manajemen dan pencatatan), *key resources* (analisis biaya untuk menyesuaikan harga digital printing agar lebih kompetitif), serta *key partnerships* (menjalin kerja sama dengan program pemerintah untuk perluasan pasar). Dengan hasil ini, penelitian memberikan arah strategis bagi PT XYZ untuk meningkatkan daya saing dan menjawab tantangan industri percetakan yang semakin dinamis melalui perbaikan model bisnis yang terstruktur dan adaptif.

Kata Kunci: *ahp, bmc, swot*



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

SUMMARY

This research aims to analyze the business model of PT XYZ using the Business Model Canvas approach and formulate a business development strategy based on SWOT analysis and the Analytical Hierarchy Process (AHP) method. PT XYZ is an offset and digital printing company that has experienced sales stagnation in recent years due to changing market needs, intense competition, as well as the impact of the pandemic and technological developments. The results of the SWOT analysis found 15 strategic environmental factors consisting of 5 strengths, 4 weaknesses, 3 opportunities, and 3 threats. The results of the SWOT-AHP analysis show that the company's position is in quadrant I of the Grand Strategy Matrix, which indicates a progressive condition. The main prioritized strategies are form a digital marketing team to optimize the promotion of custom packaging and seasonal prints. The strategy was then outlined in the BMC framework to clarify the direction of PT XYZ's business model development. The seven main blocks that became the focus of development included: customer segment (providing fast service for seasonal prints), value proposition (creating a bundling package of regular and seasonal print products), channels (optimizing the promotion of custom packaging and seasonal prints), key activities (modernizing management and recording systems), key resources (analyzing costs to adjust digital printing prices to be more competitive), and key partnerships (collaborating with government programs for market expansion). With these results, the research provides strategic direction for PT XYZ to improve competitiveness and answer the challenges of an increasingly dynamic printing industry through structured and adaptive business model improvements.

Keywords: *ahp, bmc, swot*



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala karunia-Nya, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini berjudul "strategi pengembangan bisnis PT XYZ sebagai penyedia layanan percetakan dengan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC)".

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar sarjana pada program studi Teknologi Industri Cetak Kemasan di Politeknik Negeri Jakarta

Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, serta dorongan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta periode 2024-2029;
2. Dr. Zulkarnain, S.T., M.Eng., selaku Ketua Jurusan Teknik Grafika dan Penerbitan. Sekaligus selaku dosen pembimbing materi;
3. Muryeti, S.Si., M.Si., selaku Kepala Program Studi Teknologi Industri Cetak Kemasan;
4. Adita Evalina Fitria Utami, S.T., M.T., selaku dosen pembimbing teknis yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi;
5. Orang tua dan keluarga penulis yang telah memberikan dukungan baik material maupun moral;
6. Seluruh teman TICK yang membantu dan menemani penulis hingga saat ini.

Penyusunan skripsi ini telah dilakukan dengan sebaik-baiknya dan penuh ketelitian. Namun, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan serta kekurangan. Oleh karena itu, penulis menerima saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak sebagai bahan perbaikan ke depannya.

Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat dan wawasan bagi para pembaca, khususnya bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi seputar strategi pengembangan bisnis sebagai penyedia layanan percetakan dengan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). Semoga proposal skripsi ini juga bisa menjadi referensi yang berguna dalam penelitian atau proyek yang serupa di masa mendatang.

Depok, 08 Juli 2025

Alifsyah Laksono





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	v
RINGKASAN	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	6
BAB 2 LANDASAN TEORI.....	7
2.1 <i>State of The Art</i>	7
2.2 Manajemen Strategi	9
2.3 SWOT.....	11
2.3.1 Analisis Lingkungan.....	11
2.3.2 Tahap Masukan.....	12
2.4 Tahap Pencocokan	15
2.5 Pengertian <i>Analytical Hierarchy Process</i>	18
2.5.1 Penyusunan Struktur Hierarki.....	18
2.5.2 Tahap Keputusan	19



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.5.3 Konsistensi Logis.....	21
2.6 <i>Business Model Canvas</i>	21
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	27
3.1 Alur Kerja	27
3.2 Metode Analisis Data	28
3.3 Populasi dan Sampel	30
3.4 Data dan Metode Pengumpulan Data	31
3.4.1 Observasi	31
3.4.3 Kuesioner	32
4.1 Identifikasi Masalah	33
4.2 Observasi Bisnis Cetak Offset dan Cetak Digital	35
4.3 Wawancara Pakar	36
4.4 Atribut SWOT	38
4.5 Perhitungan <i>Internal Factor Evaluation</i>	40
4.6 Perhitungan <i>Eksternal Factor Evaluation</i>	41
4.7 Bobot Atribut SWOT	43
4.8 IFE dan EFE Matriks.....	45
4.9 <i>Grand Matrix Strategy</i>	45
4.10 Matriks SWOT	46
4.11 Pembuatan Alternatif Strategi	48
4.12 Prioritas <i>Analytical Hierarchy Process</i>	49
4.13 Strategi <i>Business Model Canvas</i>	51
5.1 Simpulan.....	58
5.2 Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN.....	67

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kerangka Matriks IFE.....	13
Tabel 2.2 Kerangka Matriks EFE Tabel 1. Penelitian Terdahulu	14
Tabel 2.3 Matriks IE	16
Tabel 2.4 Kerangka Matriks SWOT	18
Tabel 2.5 Skala Perbandingan Pairwise Comparison	20
Tabel 2.6 Matriks Perbandingan Konsistensi.....	21
Tabel 3.1 Skor Jawaban Kuesioner	32
Tabel 4.1 Pertanyaan Interview	35
Tabel 4.2 Hasil Interview	37
Tabel 4.3 Atribut Strength dan Weakness.....	39
Tabel 4.4 Atribut Opportunity dan Threa	39
Tabel 4.5 Perhitungan Bobot IFE.....	41
Tabel 4.6 Perhitungan Rating EFE	42
Tabel 4.7 Perhitungan Skor Atribut SWOT.....	43
Tabel 4.8 Bobot Alternaitf Strategi.....	51



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 <i>Grand Strategy</i>	16
Gambar 2.2 Bagan <i>Business Model Canvas</i>	26
Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	27
Gambar 3.2 Diagram Alir Penelitian	29
Gambar 4.1 Data Penjualan Cetak Offset dan Digital PT XYZ	33
Gambar 4.2 Total Skor IFE dan EFE	45
Gambar 4.4 <i>Grand Matrix Strategy</i>	46
Gambar 4.5 Matriks SWOT	47
Gambar 4.6 Diagram hierarki SWOT-AHP.....	50
Gambar 4.7 Strategi <i>Business Model Canva</i> sebelum dikembangkan	53
Gambar 4.8 Pengembangan Strategi <i>Business Model Canvas</i> setelah dikembangkan	56

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri cetak memiliki peran penting dibidang usaha melalui penyediaan berbagai kebutuhan cetak [1]. Perkembangan industri cetak dapat dipengaruhi oleh kemajuan teknologi yang terus berkembang [2]. Perkembangan teknologi modern memberikan pengaruh yang kuat terhadap kemajuan media cetak, terutama pada aspek teknologi cetak offset dan digital yang selalu mengalami peningkatan hingga saat ini [3]. kebutuhan cetak yang fleksibel dan cepat semakin tinggi, mendorong perkembangan teknologi digital printing dalam jumlah kecil dengan waktu pengerjaan singkat dan biaya awal rendah. Kota Depok mengalami perkembangan di bidang percetakan offset dan digital [4]. Meskipun sebelumnya dikenal sebagai daerah pemukiman dengan aktivitas utama di sektor lain, kini banyak pelaku usaha melirik peluang di industri percetakan. Layanan cetak offset untuk memenuhi kebutuhan produksi massal seperti brosur, kemasan dan materi promosi. Sementara teknologi digital printing semakin banyak digunakan untuk cetakan kecil yang lebih cepat dan ekonomis. Perkembangan ini mencerminkan perubahan dalam dunia bisnis di Depok, dimana pelaku usaha tidak lagi hanya mengandalkan metode tradisional, tetapi mulai mengadopsi teknologi modern demi memenuhi kebutuhan pasar yang semakin beragam dan adaptif.

PT XYZ didirikan pada tahun 2012 dan sejak itu menunjukkan perkembangan yang cukup baik. Seperti bisnis lainnya, perusahaan ini juga mengalami masa sulit, termasuk penjualan yang tidak berkembang. Penjualan dari kuartal I hingga kuartal VI pada tahun 2024 menunjukkan peningkatan yang tidak signifikan, baik penjualan cetak offset maupun digital tidak menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dan cenderung stagnan. Hal ini disebabkan oleh semakin ketatnya persaingan pasar serta perubahan kebutuhan konsumen yang berlangsung dengan cepat. Performa penjualan tersebut menunjukkan kondisi yang stagnan. Grafik penjualan relatif datar, mencerminkan minimnya pertumbuhan dan perubahan menonjol dalam permintaan pasar. Hal ini menandakan tantangan dalam menyesuaikan layanan percetakan dengan kebutuhan konsumen yang terus berubah, sehingga perusahaan perlu segera mengambil langkah strategis untuk mengatasi stagnasi dan mendorong peningkatan penjualan di masa mendatang.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Menurut proyeksi *Compounded Annual Growth Rate* (CAGR), industri percetakan pada segmen cetak offset dan digital diperkirakan mengalami pertumbuhan masing-masing sebesar 4,7% dan 6,2% selama periode 2025–2031 [5]. Meskipun demikian, perusahaan masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pencapaian pertumbuhan tersebut secara optimal. Cetak offset, seringkali menghadapi permasalahan seperti kualitas cetak yang menurun akibat mesin yang sudah lama, kendala pada sistem pewarnaan, hingga pemborosan bahan. Proses produksi yang memakan waktu dan menghasilkan limbah dalam jumlah besar menjadi hambatan untuk lingkungan. Tekanan dari teknologi cetak digital yang lebih fleksibel dan cepat untuk skala kecil hingga menengah, menyebabkan kebutuhan pasar offset mulai menurun. Teknologi cetak digital juga memiliki tantangan, terutama pada aspek biaya yang tinggi, harga bahan baku yang berubah-ubah dan keterbatasan kapasitas produksi [6]. Kurangnya tenaga kerja terampil di bidang cetak digital juga menjadi faktor penghambat dalam proses adaptasi teknologi digital printing secara menyeluruh.

Dampak pandemi COVID-19 dan peralihan konsumen ke platform digital menjadi penyebab menurunnya permintaan terhadap produk cetak offset, sehingga pelaku industri percetakan dituntut untuk lebih adaptif dan inovatif agar dapat bertahan dan tetap bersaing. Tantangan-tantangan ini menunjukkan bahwa meskipun terdapat potensi pertumbuhan, terdapat pula hambatan yang perlu diperhatikan dan dianalisis lebih dalam, terutama bagi pelaku usaha skala menengah dan kecil di daerah seperti Depok. Dalam waktu yang sama, para kompetitor yang menawarkan layanan digital printing dengan pendekatan pemasaran yang lebih inovatif dan pemanfaatan mesin-mesin modern mulai mendominasi pasar, terutama pada segmen pelanggan yang memiliki kebutuhan variatif dan menuntut waktu pengerjaan yang cepat. Kondisi tersebut menempatkan perusahaan pada posisi yang kurang menguntungkan, dimana perusahaan diharuskan untuk tetap mempertahankan posisinya di pasar cetak offset dan digital sekaligus merancang strategi yang tepat untuk memperluas pangsa pasar serta meningkatkan kapabilitas layanan cetaknya secara menyeluruh.

Pendekatan yang akan digunakan adalah analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) yang bertujuan untuk mengidentifikasi



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

mengoptimalkan kekuatan, kelemahan yang perlu dihindari, peluang pasar yang dimanfaatkan, serta ancaman yang diantisipasi [7]. Dari hasil analisis SWOT tersebut, akan ditentukan sejumlah alternatif strategi yang kemudian diprioritaskan menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Metode ini memungkinkan perusahaan untuk menentukan strategi yang paling efektif berdasarkan kriteria yang terukur dan terstruktur, agar pengambilan keputusan dapat dilakukan dengan cara yang tidak memihak dan tepat sasaran [8]. Keunggulan metode AHP terletak pada kemampuannya dalam menguraikan masalah yang kompleks menjadi komponen-komponen yang lebih sederhana, serta memungkinkan pembobotan yang konsisten antar kriteria. Metode ini telah terbukti efektif, salah satunya dalam studi pemilihan supplier utama kemasan (*box packaging*) dalam menentukan supplier prioritas [9].

Kerangka *Busines Model Canvas* (BMC), sebagai bentuk visualisasi yang mampu untuk merancang ulang model bisnis agar lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan industri. Pendekatan BMC memungkinkan perusahaan untuk melihat keterkaitan antara elemen-elemen bisnis seperti manfaat utama, kelompok sasaran, jalur penyampaian, interaksi pelanggan, aset penting, kegiatan inti, kerja sama strategis, pengeluaran operasional, sumber pendapatan dan aliran pendapatan [10]. Keberhasilan penggunaan business model canvas (BMC) telah diterapkan dalam penelitian berjudul *Perancangan Pengembangan Usaha Percetakan Menggunakan Business Model Canvas*. Dalam penelitian tersebut, BMC digunakan karena kerangkanya yang fleksibel, mudah dipahami, serta mampu mengintegrasikan seluruh aspek operasional bisnis ke dalam satu tampilan yang terstruktur. Dengan keunggulan tersebut, BMC menjadi alat penting dalam proses inovasi model bisnis yang cepat dan responsif terhadap perubahan pasar [11].

Perumusan strategi pengembangan merupakan proses merancang rencana strategi jangka panjang untuk mengoptimalkan potensi perusahaan dalam menanggapi peluang dan mengatasi ancaman berdasarkan analisis internal [12]. Strategi yang dirumuskan cenderung lebih spesifik dan terarah. Dalam model bisnis secara lengkap dengan sembilan blok bangunan dasar yang dikenal dalam kerangka kerja BMC. Sembilan blok tersebut mencakup: *Customer Segment*, *Value Propositions*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Revenue Streams*, *Key Resources*,



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Activities, Key Partnerships dan *Cost Structure* [13]. Perusahaan yang bergerak di bidang percetakan offset dan digital ini masih menghadapi tantangan dalam mengembangkan usahanya secara optimal. Di tengah persaingan ketat dan perubahan kebutuhan konsumen yang cepat, perusahaan perlu memahami model bisnisnya secara mendalam dan merancang strategi bersaing yang tepat untuk meningkatkan kinerja.

Dalam lima tahun terakhir, beberapa penelitian menghasilkan strategi pengembangan bisnis. Penelitian berhasil menghasilkan strategi berupa peningkatan kemitraan dengan generasi Z, umpan balik pelanggan loyal, inovasi kemasan, revisi promosi, serta penambahan sumber daya dan kolaborasi strategis [14]. Penelitian pada UKM percetakan menghasilkan strategi peningkatan omset melalui perluasan pasar, peningkatan kualitas, perbaikan mesin dan kemasan, harga kompetitif, pengembangan website, serta hubungan baik dengan pelanggan dan pemerintah [15]. Sementara itu, penelitian pada PT Pitu Kreatif Berkah menunjukkan strategi ekspansi dengan nilai IFE 0,95 dan EFE 0,64, serta prioritas pengembangan berupa peningkatan produksi dan kerja sama dengan UMKM tanpa mengurangi kualitas dan ketepatan waktu [14].

Berdasarkan uraian diatas, perlu dilakukan kajian mengenai model bisnis perusahaan menggunakan pendekatan BMC. Penelitian ini berjudul: “Strategi Pengembangan Bisnis PT XYZ sebagai Penyedia Layanan Cetak Offset dan Digital dengan Pendekatan *Business Model Canvas* (BMC)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana model bisnis PT XYZ saat ini jika dianalisis menggunakan Business Model Canvas?
2. Apa saja tantangan utama yang dihadapi PT XYZ dalam layanan cetak offset dan digital, serta bagaimana strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing perusahaan?



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, tujuan penelitian ini adalah:

1. Menganalisis model bisnis PT XYZ menggunakan Business Model Canvas.
2. Mengidentifikasi tantangan dan merumuskan strategi pengembangan model bisnis untuk meningkatkan daya saing perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan akan memberi manfaat berbagai bidang untuk kedepannya sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang baik terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen pemasaran, operasional dan penjualan. Melalui pendekatan BMC, penelitian ini mampu memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana strategi bisnis dapat dibentuk dan diterapkan secara efektif dalam menghadapi tantangan industri, terutama di sektor percetakan. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi akademik yang bermanfaat bagi mahasiswa, akademisi, serta peneliti lain yang ingin mengkaji lebih lanjut mengenai strategi bisnis, keunggulan bersaing, dan pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM), dengan fokus pada implementasi model bisnis yang adaptif dan berbasis analisis SWOT, AHP dan BMC.

2. Manfaat Praktis

Dari sisi praktis, *output* penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai masukan yang membangun bagi manajemen perusahaan dalam menghadapi tantangan pasar dan persaingan yang semakin sulit, khususnya dalam segmen layanan cetak offset dan cetak digital yang mulai tertinggal dibandingkan media online. Pemetaan model bisnis menggunakan pendekatan BMC perusahaan dapat memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai posisi dan potensi bisnisnya. Rekomendasi strategi yang dihasilkan diharapkan mampu menjadi dasar dalam merumuskan kebijakan yang lebih tepat sasaran

dan mendorong pertumbuhan penjualan cetak offset dan cetak digital secara baik.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup dan batasan masalah bertujuan untuk memastikan bahwa pembahasan tetap fokus dan jelas, serta mencegah terjadinya kesalahpahaman bagi pembaca. Dalam penelitian ini, ruang lingkup dan batasan masalah ditentukan sebagai berikut:

1. Penelitian ini difokuskan pada analisis model bisnis PT XYZ, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang percetakan offset dan digital.
2. Analisis SWOT dalam penelitian ini dibatasi pada identifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang relevan dengan kondisi aktual perusahaan.
3. Data penjualan yang digunakan dalam penelitian ini hanya mencakup periode tahun 2024, sehingga tren atau perubahan jangka panjang di luar tahun tersebut tidak menjadi fokus analisis.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

1. Berdasarkan hasil analisis menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC), model bisnis PT XYZ saat ini menunjukkan struktur yang cukup kuat dalam beberapa aspek seperti key partners, key resources, dan value propositions. Perusahaan telah membangun hubungan jangka panjang dengan mitra, memiliki peralatan produksi lengkap, serta menawarkan kualitas hasil cetak dan pelayanan yang baik. Namun, terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan, antara lain belum terbentuknya tim pemasaran, sistem manajemen yang masih manual, dan kurang kompetitifnya harga cetak digital.
2. Berdasarkan identifikasi tantangan dari analisis SWOT, ditemukan 15 atribut faktor lingkungan internal dan eksternal yang memengaruhi bisnis PT XYZ. Selanjutnya, melalui pendekatan AHP, diperoleh prioritas strategi pengembangan bisnis dengan bobot tertinggi, antara lain: modernisasi sistem manajemen dan pencatatan, transformasi digital, pembentukan tim marketing digital, serta pengembangan layanan bundling produk. Strategi-strategi tersebut kemudian diintegrasikan ke dalam pengembangan model bisnis strategis yang mencakup tujuh blok utama dalam BMC, yaitu: penguatan kemitraan, peningkatan aktivitas operasional, efisiensi sumber daya, penyusunan proposisi nilai baru, pembentukan tim pemasaran digital, penyesuaian segmen pelanggan dan pengembangan struktur biaya dan aliran pendapatan. Dengan strategi ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing bisnis dalam jangka panjang.

5.2 Saran

Penelitian selanjutnya disarankan untuk mencakup analisis finansial terhadap strategi dan model bisnis yang dikembangkan. Selain itu, diharapkan peneliti lanjutan juga dapat mengeksplorasi pengembangan proses bisnis secara lebih menyeluruh untuk memperoleh gambaran yang lebih utuh terhadap kinerja dan keberlanjutan perusahaan.



DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ade Irma Yesa Andini, Dyva Putri Trivia, Galang Berlyne Ramadhan, Dan Laila Mufida, “Pengaruh Digital Marketing Dalam Strategi Customer Relation Management Di Pt. Indofood Sukses Makmur, Tbk,” *J. Bisnis Inov. Dan Digit.*, Vol. 1, No. 3, Hal. 103–111, 2024, Doi: 10.61132/Jubid.V1i3.223.
- [2] R. F. Daud, I. Komunikasi, U. M. Kotabumi, Dan L. Utara, “Dampak Perkembangan Teknologi Komunikasi Terhadap Bahasa Indonesia,” *J. Interak. J. Ilmu Komun.*, Vol. 5, No. 2, Hal. 252–269, 2021, Doi: 10.30596/Interaksi.V5i2.7539.
- [3] N. A. Yasin, “Tanggung Jawab Orang Tua Kepada Anak Di Era Digital Perspektif Hukum Keluarga Islam Di Indonesia,” *Al-Hukama’*, Vol. 8, No. 2, Hal. 430–455, 2018, Doi: 10.15642/Alhukama.2018.8.2.430-455.
- [4] A. Setyawan, “Pengaruh Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Konsumen Pada Fotocopy Gita Jaya Depok,” *Knowl. J. Inov. Has. Penelit. Dan Pengemb.*, Vol. 3, No. 4, Hal. 377–382, 2024, Doi: 10.51878/Knowledge.V3i4.2707.
- [5] Print Graphic Magazine, “Trend Industri Percetakan Di Tahun 2023 Dan Masa Depan Setelah Itu,” *Print Graphic Magazine*. 2023. [Daring]. Tersedia Pada: <https://www.printgraphicmagz.com/2023/01/05/trend-industri-percetakan-di-tahun-2023-dan-masa-depan-setelah-itu/>
- [6] H. Amir, “Kegiatan Bisnis Dalam Era Globalisasi Dan Dampak Perubahan Teknologi Pada Bisnis,” *Jfomas (Jurnal Fokal Penelit. Manaj. Sekr.)*, Vol. 1, No. 1, Hal. 48–55, 2022.
- [7] K. S. Harisoesyanti, “Analisis Swot Program Pemberdayaan Ekonomi Umat Pada Sentra Budi Daya Jamur Tiram,” *Komitmen J. Ilm. Manaj.*, Vol. 4, No. 1, Hal. 119–136, 2023, Doi: 10.15575/Jim.V4i1.23729.
- [8] V. Stella Dan E. Pri, “Seiko : Journal Of Management & Business Penentuan Keputusan Strategis Di Pt . Geo Persada Konsultan Melalui Pendekatan Dalam Rangka Pengembangan Pertumbuhan Yang Kompetitif,” Vol. 8, No. 2, Hal. 265–283, 2025.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- [9] F. U. Marito, “Analisis Pemilihan Supplier Utama Kemasan (Box Packaging) Dengan Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (Ahp) (Studi Kasus: Pt Starcam Apparel Indonesia Factory A),” *Ind. Eng. Online J.*, Vol. 12, No. 4, 2023.
- [10] F. S. Erdian, “Strategi Pengembangan Bisnis Industri Kreatif Skala Kecil Melalui Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus Pada Platform Ott Sineasmov),” *J. Lentera Bisnis*, Vol. 13, No. 1, Hal. 438, 2024, Doi: 10.34127/Jrlab.V13i1.1033.
- [11] Riskawati, N. K. Busri, I. Adiasa, Dan Fachriadi, “Perancangan Pengembangan Usaha Percetakan Menggunakan Business Model Canvas Pada Cv. Kedai Kaos Makassar,” *Jitsa J. Ind. Teknol. Samawa*, Vol. 5, No. 2, Hal. 88–95, 2024.
- [12] Zamsiswaya, Miswanto, S. Darsyah, Dan Swalauddin, “Model Deskriptif Manajemen Strategik :Proses Manajemen Strategik, Lingkungan Eksternal, Lingkungan Internal, Formulasi Strategi,” *J. Adzkiya*, Vol. Vii, No. I, Hal. 46–58, 2023.
- [13] N. Sukendri, “Inovasi Entrepreneurship Business Model Canvas Dalam Membangun Ekonomi Berkelanjutan,” *J. Manag. Digit. Bus.*, Vol. 4, No. 3, Hal. 681–696, 2024, Doi: 10.53088/Jmdb.V4i3.1285.
- [14] T. F. Musfar, S. W. Wildah, Dan U. Riau, “Jurnal Kreasi Ekonomi Nusantara Jurnal Kreasi Ekonomi Nusantara,” Vol. 5, No. 3, 2024.
- [15] N. A. Agustin, Kanom, Dan R. N. Darmawan, “Jurnal Inovasi Penelitian,” *J. Inov. Penelit.*, Vol. 1, No. 3, Hal. 1–4, 2021.
- [16] Syarifuddin, J. Bata Ilyas, Dan A. Sani, “Pengaruh Persepsi Pendidikan Dan Pelatihan Sumber Daya Manusia Pada Kantor Dinas Di Kota Makassar,” *Bata Ilyas Educ. Manag. Rev.*, Vol. 1, No. 2, Hal. 55, 2021, [Daring]. Tersedia Pada: <https://Ojs.Stieamkop.Ac.Id/Index.Php/Biemr/Article/View/102>
- [17] Yulia Khoerunnisa Dan Indah Permatasari, “Strategi Peningkatan Komitmen Sdm Dan Pengembangan Bisnis Model Canvas (Bmc) Kampung Madu Kth Bina Lestari Pasca Pandemi Covid-19,” *Maeswara J. Ris. Ilmu Manaj. Dan Kewirausahaan*, Vol. 1, No. 3, Hal. 37–47, 2023, Doi:



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- 10.61132/Maeswara.V1i3.57.
- [18] Siswanto *Et Al.*, “Strategi Bisnis Garam Menggunakan Swot-Bmc,” *J. Manaj. Teknol. Dan Tek. Ind.*, Vol. 5, No. 2, Hal. 1–13, 2023.
- [19] N. Akbari, L. Yuldinawati, Dan A. A. Gunawan, “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Business Model Canvas (Bmc) Dan Analisis Swot (Studi Kasus Pada Sunda Coffee Space),” *E-Proceeding Manag.*, Vol. 9, No. 5, Hal. 2797, 2022.
- [20] I. P. Nurmaisya, A. G. Nadila, Dan F. A. Khumairoh, “Perancangan Strategi Bisnis Dengan Analisis Swot Dan Business Model Canvas (Bmc) Pada Ukm Xyz,” *Trending J. Manaj. Dan Ekon.*, Vol. 2, No. 3, Hal. 210–226, 2024.
- [21] M. Fadhli, “Implementasi Manajemen Strategik Dalam Lembaga Pendidikan,” *Contin. Educ. J. Sci. Res.*, Vol. 1, No. 1, Hal. 11–23, 2020, Doi: 10.51178/Ce.V1i1.7.
- [22] A. Wardhana, “Strategi Memasuki Pasar Global,” *Konsep Dan Implementasi Manaj. Strateg.*, No. September, Hal. 152, 2022.
- [23] A. S. Lestari, “Penerapan Manajemen Strategik Dengan Analisis Swot Pada Smp Negeri 4 Kendari,” *J. Isema Islam. Educ. Manag.*, Vol. 4, No. 1, Hal. 1–24, 2019, Doi: 10.15575/Isema.V4i1.5173.
- [24] A. L. A. Muliadi Muin, Ardiansyah Nur, “Jupe: Jurnal Pendidikan Mandala,” *Jupejurnal Pendidik. Mandala*, Vol. 4, No. 5, Hal. 178–182, 2019.
- [25] Rika Yohana Sari, Rusdinal, Dan Anisah, “Analisis Swot Sebagai Alat Penting Dalam Proses Perencanaan Strategis Organisasi Non-Profit,” *J. Niara*, Vol. 17, No. 1, Hal. 87–97, 2024, Doi: 10.31849/Niara.V17i1.19967.
- [26] V. Sholikhah, “Manajemen Strategi Ekonomi Agribisnis Dalam Konteks Ilmu Ekonomi Mikro,” *Lan Tabur J. Ekon. Syariah*, Vol. 2, No. 2, Hal. 113–129, 2021, Doi: 10.53515/Lantabur.2021.2.2.113-129.
- [27] W. Widiyarini Dan Z. F. Hunusalela, “Perencanaan Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis Swot Dan Qspm Dalam Upaya Peningkatan Penjualan T Primavista Solusi,” *Jabe (Journal Appl. Bus. Econ.)*, Vol. 5, No. 4, Hal. 384, 2019, Doi: 10.30998/Jabe.V5i4.4186.
- [28] F. M. Simanjuntak, S. Gunawan, Dan L. O. A. S. Tosungku, “Analisis Strategi Pemasaran Meningkatkan Penjualan Kue Lapis Terap



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Menggunakan Swot Dan Ahp (Studi Kasus : Umkm Lapis Tarakan),” *Jatri - J. Tek. Ind.*, Vol. 2, No. 1, Hal. 15–26, 2024.
- [29] I. G. Yudiaris, “Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada Cv. Puri Lautan Mutiara,” *J. Pendidik. Ekon. Undiksha*, Vol. 5, No. 1, Hal. 40–64, 2015.
- [30] S. T. Mutiara, D. H. Perkasa, M. A. F. Abdullah, W. D. Febrian, Dan S. Purwanto, “Kinerja Karyawan: Peran Keadilan Distributif, Keselamatan Kesehatan Kerja (K3) Dan Burnout (Studi Kasus Pada Karyawan Depo Jakarta),” *J. Bina Bangsa Ekon.*, Vol. 17, No. 2, Hal. 1125–1138, 2024.
- [31] Z. L. Andarwati Dan D. Ayuningtyas, “Analisis Penyusunan Rencana Strategis,” *J. Ners*, Vol. 7, Hal. 1128–1138, 2023.
- [32] N. Latief, S. L. Mandey, Dan J. L. A. Tampenawas, “Strategi Swot Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Umkm Rumah Makan Padang Raya Santiago Sario Manado,” *1146 J. Emba*, Vol. 9, No. 2, Hal. 1146–1154, 2021.
- [33] P. A. Nowira Dan R. P. Sari, “Strategi Persaingan Jamu Gunanty Menggunakan Matriks: Internal Eksternal, Bowman Strategy, Grand Strategy Dan Profil Kompetitif,” *Jisi J. Integr. Sist. Ind.*, Vol. 8, No. 2, Hal. 53, 2021, Doi: 10.24853/Jisi.8.2.53-64.
- [34] Gede Agus Saputra Dan Ni Nyoman Juli Nuryani, “Analisis Swot Sebagai Penentu Strategi Pemasaran Dalam Memenangkan Persaingan Pada Usaha Ambara Fruits Desa Tamblang Kecamatan Kubutambahan,” *Jnana Satya Dharma*, Vol. 11, No. 1, Hal. 1–9, 2023, Doi: 10.55822/Jnana.V11i1.283.
- [35] S. U. Rukmanasari, “Manajemen Strategi Dalam Meningkatkan Daya Saing Pendidikan,” *J-Pai J. Pendidik. Agama Islam*, Vol. 3, No. 1, Hal. 21–40, 2016, Doi: 10.18860/Jpai.V3i1.3990.
- [36] N.- Narti, S. Sriyadi, N. Rahmayani, Dan M. Syarif, “Pengambilan Keputusan Memilih Sekolah Dengan Metode Ahp,” *J. Inform.*, Vol. 6, No. 1, Hal. 143–150, 2019, Doi: 10.31311/Ji.V6i1.5552.
- [37] A. Vermaysha, A. Pratama, J. A. Setiawan, Dan D. Hartanti, “Sistem Pemilihan Laptop Dengan Metode Analytical Hierarchy Process,” *J. Univ. Duta Bangsa*, Vol. 4, No. 55, Hal. 427–433, 2022.
- [38] E. Pujiastuti, L. Mazia, A. Mareti, A. Apriliana, Dan A. A. Nandasari,



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- “Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Bahasa Pemrograman Dengan Metode Analytical Hierarchy Process,” *Ijis - Indones. J. Inf. Syst.*, Vol. 7, No. 1, 2022, Doi: 10.36549/Ijis.V7i1.205.
- [39] R. Abdullah, “Analisis Upaya Pengambilan Keputusan Dalam Memilih Supplier Terbaik Dengan Metode Ahp (Analytical Hierarchy Process) Pada Department Procurement Pt. Xyz,” *Semin. Nas. Sains Dan Teknol.* 2018, Vol. 3, No. 1, Hal. 1–10, 2018.
- [40] M. Iqbal Dzulhaq, A. Sidik, Dan D. Alfanie Ulhaq, “Membandingkan Marketplace Terbaik Dengan Ahp,” *Ajcsr (Academic J. Comput. Sci. Res.)*, Vol. 1, No. 1, Hal. 13–22, 2019.
- [41] L. Syafirullah, A. S. Prabowo, Dan R. H. Maharrani, “... Candidates Milenial Generation Cilacap State Polytechnic: Metode Ahp Dalam Menentukan Bakal Calon Presiden Ri 2024 Generasi ...,” *J. Minfo Polgan*, Vol. 12, Hal. 819–829, 2023, [Daring]. Tersedia pada: <https://www.jurnal.polgan.ac.id/index.php/jmp/article/view/12498%0ahttps://www.jurnal.polgan.ac.id/index.php/jmp/article/download/12498/1687>
- [42] A. Pradana, M. Beatrix, M. Firmansyah, T. Sipil, Dan J. Timur, “Consistency Ratio Terhadap Implementasi Green,” Hal. 167–173, 2025.
- [43] I. Fahmi, F. Kurnia, Dan G. E.S.Mige, “Perancangan Sistem Promosi Jabatan Menggunakan Kombinasi Analytical Hierarchy Process (Ahp) Dan Profile Matching (Pm),” *J. Spektro*, Vol. 2, No. 1, Hal. 26–34, 2019, [Daring]. Tersedia Pada: <http://ejurnal.undana.ac.id/spektro/article/view/1375>
- [44] I. Muzakki, D. Teknologi, I. Pertanian, Dan F. T. Pertanian, “Peningkatan Kinerja Dan Mitigasi Risiko Rantai Pasok Agroindustri Nanas Di Pt Great Giant Pineapple,” *J. Teknol. Ind. Pertan.*, Vol. 31, No. 2, Hal. 153–162, 2021, Doi: 10.24961/J.Tek.Ind.Pert.2021.31.2.153.
- [45] S. Sulasih, “Implementasi Matrik Efe, Matrik Ife, Matrik Swot Dan Qspm Untuk Menentukan Alternatif Strategi Guna Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Bagi Usaha Produksi Kelompok Buruh Pembatik Di Keser Notog Patikraja Banyumas,” *J. E-Bis*, Vol. 3, No. 1, Hal. 27–40, 2019, Doi: 10.37339/E-Bis.V3i1.115.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- [46] P. Fahriza, B., Anindya, B., & Fachrial, "Formulasi Strategi Dalam Meningkatkan Load Factor Penerbangan Cgk-Solo.," *J. Manaj. Bisnis Transp. Dan Logistik*, Vol. Vol. 4 No., Hal. 111–122, 2017.
- [47] P. Candra Susanto, D. Ulfah Arini, L. Yuntina, J. Panatap Soehaditama, Dan N. Nuraeni, "Konsep Penelitian Kuantitatif: Populasi, Sampel, Dan Analisis Data (Sebuah Tinjauan Pustaka)," *J. Ilmu Multidisplin*, Vol. 3, No. 1, Hal. 1–12, 2024, Doi: 10.38035/Jim.V3i1.504.
- [48] W. Sulistiyowati, "Buku Ajar Statistika Dasar," *Buku Ajar Stat. Dasar*, Vol. 14, No. 1, Hal. 15–31, 2017, Doi: 10.21070/2017/978-979-3401-73-7.
- [49] P. G. Subhaktiyasa, "Pemahaman Komprehensif Perilaku Membolos Siswa," *J. Ilm. Profesi Pendidik*, Vol. 9, Hal. 2721–2731, 2024.
- [50] A. Kaur, R. K. Mahajan, Dan R. Kaur, "Impact Of Integrated Farming System On Income Of Small And Marginal Farmers Of South-West Punjab," No. July, 2021, [Daring]. Tersedia Pada: <https://api.semanticscholar.org/Corpusid:237259021>
- [51] A. Wafa, J. Timur, Dan S. Belajar, "Pamekasan," Hal. 237–253.
- [52] Brilliant Thesalonich Panggabean, Sakti Hutabarat, Dan Didi Muwardi, "Strategi Peremajaan Perkebunan Kelapa Sawit Rakyat Kabupaten Rokan Hilir," *J. Trit.*, Vol. 14, No. 1, Hal. 216–230, 2023, Doi: 10.47687/Jt.V14i1.382.
- [53] M. Y. Balaka, "Metode Penelitian Kuantitatif," *Metodol. Penelit. Pendidik. Kualitatif*, Vol. 1, Hal. 130, 2022.
- [54] N. Guessoum, "Islam And Science: The Next Phase Of Debates," *Zygon*, Vol. 50, No. 4, Hal. 854–876, 2015, Doi: 10.1111/Zygo.12213.
- [55] Rima Damayanti, Nuril Huda, Dan Dina Hermina, "Pengolahan Hasil Non-Test Angket, Observasi, Wawancara Dan Dokumenter," *Student Res. J.*, Vol. 2, No. 3, Hal. 259–273, 2024, Doi: 10.55606/Srjyappi.V2i3.1343.
- [56] G. Anyar, "Pendampingan Rebranding Pada Usaha Java Kokedama Soerabaja Kelurahan Dukuh Pakis Nabilah Nur Amalina , Sulis Andriani , Adinda Meriayusti , Erlita Widiya Putri , Lingga Gusti Kusuma , Tamara Lisna , Tetin Wulandari , Siti Arum," Vol. 01, No. 02, Hal. 67–73, 2022.
- [57] L. Ul Maknunah Dan R. Dwi Apriliyaningsih, "Pengaruh Harga Terhadap



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Keputusan Pembelian,” *Translitera J. Kaji. Komun. Dan Stud. Media*, Vol. 9, No. 2, Hal. 1–11, 2020, Doi: 10.35457/Translitera.V9i2.945.
- [58] T. Pipit Mulyah, Dyah Aminatun, Sukma Septian Nasution, Tommy Hastomo, Setiana Sri Wahyuni Sitepu, “Pengaruh Keragaman Produk, Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Brandan Donuts Di Pangkalan Berandan 1muhammad,” *J. Geej*, Vol. 7, No. 2, Hal. 694–699, 2020.
- [59] M. Waruwu, S. N. Pu’At, P. R. Utami, E. Yanti, Dan M. Rusydiana, “Metode Penelitian Kuantitatif: Konsep, Jenis, Tahapan Dan Kelebihan,” *J. Ilm. Profesi Pendidik.*, Vol. 10, No. 1, Hal. 917–932, 2025, Doi: 10.29303/Jipp.V10i1.3057.
- [60] H. Hildawati Dan D. Meirina Suri, “Potensi Uek-Sp Kelurahan Rimba Sekampung Untuk Transformasi Menjadi Lembaga Keuangan Mikro (Lkm) Di Kota Dumai,” *Publika J. Ilmu Adm. Publik*, Vol. 6, No. 1, Hal. 24–42, 2020, Doi: 10.25299/Jiap.2020.Vol6(1).4939.
- [61] N. B. Aji, “Analisis Swot Daya Saing Sekolah: Studi Kasus Di Sebuah Sma Swasta Di Kota Tangerang,” *J. Oper. Excell.*, Vol. 10, No. 1, Hal. 65–73, 2018.
- [62] S. P. N. Chotimah, Y. Oktafiah, Dan D. P. W. Subagio, “Strategi Pengembangan Usaha Krupuk Puli Melalui Analisis Swot Desa Kalipang Kabupaten Pasuruan,” *J. Manaj. Revenue*, Vol. 1, No. 2, Hal. 163–170, 2023.
- [63] D. Syahfitri, E. Nurhadi, Dan I. T. Amir, “Bisnis Model Kanvas Pada Pt. Pabrik Gula Candi Baru Sidoarjo Jawa Timur,” *J. Agribisnis Indones.*, Vol. 10, No. 1, Hal. 63–75, 2022, Doi: 10.29244/Jai.2022.10.1.63-75.
- [64] I. R. Setyawan, “Analisis Penilaian Wisatawan Terhadap Loyalitas Wisata Belanja,” *Pros. Nas. Pariwisata Dan Komun.*, No. October, 2018, [Daring]. Tersedia Pada: <https://www.researchgate.net/publication/328781058>
- [65] J. Teuku Umar *Et Al.*, “****Hpp Dan Bep Usaha Universitas Ibnu Sina (Uis) Penerapan Bisnis Model Kanvas Pada Produk Tawanyesss,” *Postgrad. Manag. J.*, Vol. Vol. 3, No. No. 2, Hal. 52–62, 2024.
- [66] D. Darmawan *Et Al.*, “Tinjauan Strategis: Pengaruh Keunggulan Kompetitif Dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Bisnis Umkm Dalam Konteks Pasar



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Yang Kompetitif,” *Tin Terap. Inform. Nusantara*, Vol. 3, No. 10, Hal. 427–436, 2023, Doi: 10.47065/Tin.V3i10.4135.

- [67] Ahmad Maulana, R. Syarief, Dan A. Taryana, “Strategi Diversifikasi Dan Pengembangan Portofolio Bisnis Pada Perusahaan Milik Negara Pt. Utama Karya,” *Manaj. Ik. J. Manaj. Pengemb. Ind. Kecil Menengah*, Vol. 19, No. 1, Hal. 8–18, 2024, Doi: 10.29244/Mikm.19.1.8-18.
- [68] A. Ardi Dan S. L. Sebayang, “Kepentingan Dalam Kerja Sama Ekonomi Inter-Regional: Studi Kasus European Free Trade Association (Efta) Dalam Indonesia-Efta Comprehensive Economic Partnership,” *Mjir) Moestopo J. Int. Relations*, Vol. 2, No. 2, Hal. 133–149, 2022.
- [69] A. Mustafa Dan E. Elliyana, “Pemanfaatan Ampas Kedelai Pada Pembuatan Brownies ‘Gluten Free’ Ubi Jalar Ungu Dan Uji Kelayakannya,” *Agrointek*, Vol. 14, No. 1, Hal. 1–13, 2020, Doi: 10.21107/Agrointek.V14i1.4714.

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



LAMPIRAN

Lampiran 1 Profesi Para Pakar

No.	Profesi Pakar	Pengalaman / tahun
1	Pakar Desain Grafis	5
2	Pakar Admin Produksi Cetak	3
3	Pakar Operator Mesin Cetak Offset/Digital	5
4	Pakar Finishing Cetak	4
5	Pakar Manajemen Produksi dan Pesanan	6

Lampiran 2 Pemberian Rating (5 Pakar)

Pakar Operator Mesin Cetak Digital / Offset				
Strength	Rating			
Kualitas hasil cetak berkualitas dan konsisten	1	2	3	④
Ketepatan waktu produksi dan pelayanan personal	1	2	3	④
Peralatan produksi lengkap (offset & digital)	1	2	3	④
Produk cetak yang stabil permintaannya	1	2	③	4
Hubungan jangka panjang dan saling percaya dengan mitra	1	2	③	4
Weakness	Rating			
Penurunan permintaan cetak offset	1	2	③	4
Kurang kompetitif dalam harga cetak digital	1	2	③	4
Tidak memiliki tim marketing	1	②	3	4
Sistem pencatatan dan manajemen produksi masih manual	1	2	③	4
Opportunity	Rating			
Meningkatnya kebutuhan kemasan custom	1	2	3	④
Permintaan cetak offset musiman	1	2	③	4
Dukungan program pemerintah	1	②	3	4
Threat	Rating			
Perubahan harga bahan baku dan ongkos kirim	1	2	③	4
Persaingan dari kompetitor harga murah	1	2	3	④
Peralihan konsumen ke media digital	1	2	③	4

- Hak Cipta :**
- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 - Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pakar Finishing Cetak Produk				
Strength	Rating			
Kualitas hasil cetak berkualitas dan konsisten	1	2	3	4
Ketepatan waktu produksi dan pelayanan personal	1	2	3	4
Peralatan produksi lengkap (offset & digital)	1	2	3	4
Produk cetak yang stabil permintaannya	1	2	3	4
Hubungan jangka panjang dan saling percaya dengan mitra	1	2	3	4
Weakness	Rating			
Penurunan permintaan cetak offset	1	2	3	4
Kurang kompetitif dalam harga cetak digital	1	2	3	4
Tidak memiliki tim marketing	1	2	3	4
Sistem pencatatan dan manajemen produksi masih manual	1	2	3	4
Opportunity	Rating			
Meningkatnya kebutuhan kemasan custom	1	2	3	4
Permintaan cetak offset musiman	1	2	3	4
Dukungan program pemerintah	1	2	3	4
Threat	Rating			
Perubahan harga bahan baku dan ongkos kirim	1	2	3	4
Persaingan dari kompetitor harga murah	1	2	3	4
Peralihan konsumen ke media digital	1	2	3	4

Pakar Desain Grafis				
Strength	Rating			
Kualitas hasil cetak berkualitas dan konsisten	1	2	3	4
Ketepatan waktu produksi dan pelayanan personal	1	2	3	4
Peralatan produksi lengkap (offset & digital)	1	2	3	4
Produk cetak yang stabil permintaannya	1	2	3	4
Hubungan jangka panjang dan saling percaya dengan mitra	1	2	3	4
Weakness	Rating			
Penurunan permintaan cetak offset	1	2	3	4
Kurang kompetitif dalam harga cetak digital	1	2	3	4
Tidak memiliki tim marketing	1	2	3	4
Sistem pencatatan dan manajemen produksi masih manual	1	2	3	4
Opportunity	Rating			
Meningkatnya kebutuhan kemasan custom	1	2	3	4
Permintaan cetak offset musiman	1	2	3	4
Dukungan program pemerintah	1	2	3	4
Threat	Rating			
Perubahan harga bahan baku dan ongkos kirim	1	2	3	4
Persaingan dari kompetitor harga murah	1	2	3	4
Peralihan konsumen ke media digital	1	2	3	4



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pakar Admin Produksi Cetak				
Strength	Rating			
Kualitas hasil cetak berkualitas dan konsisten	1	2	3	4
Ketepatan waktu produksi dan pelayanan personal	1	2	3	4
Peralatan produksi lengkap (offset & digital)	1	2	3	4
Produk cetak yang stabil permintaannya	1	2	3	4
Hubungan jangka panjang dan saling percaya dengan mitra	1	2	3	4
Weakness	Rating			
Penurunan permintaan cetak offset	1	2	3	4
Kurang kompetitif dalam harga cetak digital	1	2	3	4
Tidak memiliki tim marketing	1	2	3	4
Sistem pencatatan dan manajemen produksi masih manual	1	2	3	4
Opportunity	Rating			
Meningkatnya kebutuhan kemasan custom	1	2	3	4
Permintaan cetak offset musiman	1	2	3	4
Dukungan program pemerintah	1	2	3	4
Threat	Rating			
Perubahan harga bahan baku dan ongkos kirim	1	2	3	4
Persaingan dari kompetitor harga murah	1	2	3	4
Peralihan konsumen ke media digital	1	2	3	4

Pakar Manajemen Produksi dan Pesanan				
Strength	Rating			
Kualitas hasil cetak berkualitas dan konsisten	1	2	3	4
Ketepatan waktu produksi dan pelayanan personal	1	2	3	4
Peralatan produksi lengkap (offset & digital)	1	2	3	4
Produk cetak yang stabil permintaannya	1	2	3	4
Hubungan jangka panjang dan saling percaya dengan mitra	1	2	3	4
Weakness	Rating			
Penurunan permintaan cetak offset	1	2	3	4
Kurang kompetitif dalam harga cetak digital	1	2	3	4
Tidak memiliki tim marketing	1	2	3	4
Sistem pencatatan dan manajemen produksi masih manual	1	2	3	4
Opportunity	Rating			
Meningkatnya kebutuhan kemasan custom	1	2	3	4
Permintaan cetak offset musiman	1	2	3	4
Dukungan program pemerintah	1	2	3	4
Threat	Rating			
Perubahan harga bahan baku dan ongkos kirim	1	2	3	4
Persaingan dari kompetitor harga murah	1	2	3	4
Peralihan konsumen ke media digital	1	2	3	4



Nilai Prioritas Atribut (5 Pakar)

Penilaian Rating Oleh Pakar									
SWOT	Pakar 1	Pakar 2	Pakar 3	Pakar 4	Pakar 5	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot x
Strength	4	3	4	3	4	18	0,129	3,6	0,463
	4	4	4	4	4	20	0,143	4,0	0,571
	3	3	4	3	4	17	0,121	3,4	0,413
	3	3	3	3	3	15	0,107	3,0	0,321
	3	3	3	3	3	15	0,107	3,0	0,321
Total						85	0,607		2,089
Weakness	2	2	3	2	3	12	0,086	2,4	0,206
	3	3	3	3	3	15	0,107	3,0	0,321
	2	2	2	2	2	10	0,071	2,0	0,143
	3	4	3	4	4	18	0,129	3,6	0,463
Total						55	0,393		1,133
Total Keseluruhan						140			3,222
Opportunity	4	4	4	4	4	20	0,215	4,0	0,860
	3	3	3	3	3	15	0,161	3,0	0,484
	2	2	2	2	2	10	0,108	2,0	0,215
Total						45	0,484		1,559
Threat	4	3	3	3	4	17	0,183	3,4	0,622
	3	4	4	4	2	17	0,183	3,4	0,622
	2	3	3	3	3	14	0,151	2,8	0,422
Total						48	0,516		1,666
Total Keseluruhan						93			3,225

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menaunkumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun

Lampiran 4
Nilai Normalisasi Matriks

Nilai Normalisasi Matriks							
Kriteria	SO1	SO2	SO3	WO1	ST1	ST2	WT1
SO1	1	2	2	0,50	0,50	0,50	0,50
SO2	0,50	1	0,50	0,50	0,50	2	0,33
SO3	0,5	2	1	0,50	0,5	0,50	0,50
WO1	2	2	2	1	2	2	2
ST1	2	2	2	0,50	1	2	2
ST2	2	0,5	2	0,50	0,50	1	0,50
WT1	2	3	2	0,50	0,50	2	1
Total	10,00	12,50	11,50	4,00	5,50	10,00	6,83

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 5
Nilai Sintetis Matriks

Nilai Sintetis Matriks								
Kriteria	SO1	SO2	SO3	WO1	ST1	ST2	WT1	Rata-Rata
SO1	0,100	0,160	0,174	0,125	0,091	0,050	0,073	0,110
SO2	0,050	0,080	0,043	0,125	0,091	0,200	0,049	0,0912
SO3	0,050	0,160	0,087	0,125	0,091	0,050	0,073	0,0909
WO1	0,200	0,160	0,174	0,250	0,364	0,200	0,293	0,234
ST1	0,200	0,160	0,174	0,125	0,182	0,200	0,293	0,190
ST2	0,200	0,040	0,174	0,125	0,091	0,100	0,073	0,115
WT1	0,200	0,240	0,174	0,125	0,091	0,200	0,146	0,168
Total	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Lampiran 6 Nilai Vektor Prioritas Matriks

Vector Prioritas	Jumlah	Konsistensi
0,110	0,828	7,500
0,091	0,690	7,565
0,091	0,682	7,508
0,234	1,766	7,535
0,190	1,458	7,654
0,115	0,859	7,491
0,168	1,286	7,653
1,000		7,558

CR KRITERIA	
λ max	7,558
CI	0,093
RI	0,070
LULUS UJI KONSISTENSI KARENA CR < 0,10	

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menaunkumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun