



© 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

**ANALISIS METODE SWOT UNTUK STRATEGI
MENINGKATAN DAYA SAING USAHA
(Studi Kasus Pada Percetakan Aladdin Copy & Digital Printing
Jalan Margonda Raya Depok)**



TALITHA SAHDA

NIM: 1905421031

**Skripsi Yang Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Administrasi Bisnis**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA**

2026



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

ABSTRAK

TALITHA SAHDA. Analisis Metode SWOT untuk Strategi Meningkatkan Daya Saing Usaha Pada Aladdin Copy & Digital Printing di Jalan Margonda Raya Depok. Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Jakarta 2026.

Penelitian ini membahas terkait strategi meningkatkan daya saing usaha percetakan Aladdin Copy & Digital Printing dengan menggunakan analisis SWOT serta IFAS dan EFAS. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi daya saing usaha Aladdin Copy & Digital Printing di Jalan Margonda Raya Depok dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah, observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan. Hasil penelitian ini dengan menggunakan Analisis SWOT serta analisis IFAS dan EFAS menunjukkan bahwa Aladdin Copy & Digital Printing ini memiliki kekuatan pada kualitas produk, pelayanan dan fasilitas pelanggan serta tingkat kepercayaan konsumen. Meski demikian, kelemahan seperti harga yang diberikan mahal perlu diatasi untuk meningkatkan daya saing. Faktor eksternal seperti layanan pemesanan *online* dan promosi digital serta ekspansi cabang menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan untuk memperluas jangkauan pasar. Penelitian ini menegaskan pentingnya inovasi produk, pelayanan digital, dan pengelolaan sumber daya yang efektif untuk menghadapi tantangan sekaligus memanfaatkan peluang di pasar yang terus berkembang.

Kata Kunci : Metode SWOT, Daya Saing, IFAS, EFAS.

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

ABSTRACT

TALITHA SAHDA. *SWOT Analysis Method for Strategies to Enhance Business Competitiveness at Aladdin Copy & Digital Printing on Margonda Raya Street, Depok. Department of Business Administration, Politeknik Negeri Jakarta, 2026.*

This study examines strategies to enhance the business competitiveness of Aladdin Copy & Digital Printing by employing SWOT analysis, as well as the Internal Factors Analysis Summary (IFAS) and External Factors Analysis Summary (EFAS). The objective of this study is to analyze the factors influencing the competitiveness of Aladdin Copy & Digital Printing located on Margonda Raya Street, Depok, using the SWOT analysis approach. This research adopts a qualitative approach with a descriptive research design. Data were collected through observation, interviews, and documentation. The data analysis process consisted of data collection, data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The findings, based on the SWOT, IFAS, and EFAS analyses, indicate that Aladdin Copy & Digital Printing possesses several strengths, including high product quality, excellent customer service, comprehensive customer facilities, and strong consumer trust. However, the relatively high pricing strategy remains a weakness that should be addressed to improve business competitiveness. From an external perspective, opportunities such as the development of online ordering services, digital marketing promotion, and business expansion through additional branches can be utilized to broaden market reach. This study emphasizes the importance of product innovation, the optimization of digital services, and effective resource management as key strategies for addressing business challenges while taking advantage of opportunities in an increasingly competitive and dynamic market.

Keywords : Competitiveness, EFAS, IFAS, SWOT Metode



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

Dengan Ini Saya Menyatakan Bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana terapan administrasi bisnis, baik di Politeknik Negeri Jakarta maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Politeknik Negeri Jakarta.

Depok, 20 Mei 2026

Yang Membuat Pernyataan,

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Talitha Sahda

1905421031



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

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah Swt. karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat diberikan kelancaran dalam proses penyusunan skripsi dengan judul selama proses penyusunan ini, banyak yang terlibat dan membantu penulis baik secara moril maupun materiil untuk menyelesaikan tugas akhir skripsi ini dengan baik. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Syamsurizal, S.E., M.M. selaku direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Wahyudi Utomo, S.Sos., M.Si. Selaku ketua jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.
3. Yanita Ella Nilla Chandra, S.AB., M.Si. Selaku koordinator kepala program studi Administrasi Bisnis Terapan.
4. Dr. Dra. Iis Mariam, M.Si. Selaku dosen program studi administrasi bisnis terapan yang telah memberikan ilmunya semasa saya berkuliah di Politeknik Negeri Jakarta.
5. Ratri Kurniasari, M.Ak. Selaku dosen pembimbing satu yang telah memberikan banyak arahan, dukungan, serta bimbingan dalam penelitian ini sehingga penulis bisa menyelesaikan penelitian ini.
6. Erlyn Rosalina, S.Hum., M.Pd. Selaku dosen pembimbing yang juga telah memberikan banyak arahan, dukungan, serta bimbingan dalam penelitian ini sehingga penulis bisa menyelesaikan penelitian ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen Politeknik Negeri Jakarta khususnya jurusan administrasi niaga yang telah memberikan ilmu pengetahuan serta pengalamannya kepada penulis selama perkuliahan.
8. Keluarga Besar Administrasi Bisnis Terapan Angkatan 2019 dan teman-teman administrasi bisnis terapan yang selalu mendukung dan memberikan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
9. Orang tua dan sahabat penulis yang telah banyak memberikan dukungan moril dan senantiasa mendoakan kepada penulis agar dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.



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

Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran serta kritik membangun agar penulis dapat mengevaluasi dan memperbaiki kekepannya berdasarkan pembelajaran sebelumnya agar dapat menjadi lebih baik. Akhir kata, semoga penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi penulis, pembaca, maupun pihak-pihak terkait.

Depok, 11 Februari 2026

Penulis

Talitha Sahda

1905421031

**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

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	ii
ABSTRACT	iii
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
LEMBAR PENGESAHAN.....	v
PERNYATAAN ORISINALITAS	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Rumusan Masalah	6
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Strategi	8
2.1.1 Tipe - Tipe Strategi.....	8
2.1.2 Tingkatan Strategi	9
2.2 Analisis SWOT	10
2.2.1 Faktor - Faktor Analisis SWOT.....	11
2.2.2 Tujuan dan Perumusan Strategi Analisis SWOT	14
2.2.3 Diagram Analisis SWOT.....	17
2.2.4 Matriks SWOT	18
2.3 Daya Saing Usaha	20
2.3.1 Strategi Daya Saing	21
2.3 Kerangka Berpikir	23
2.4 Penelitian Terdahulu	23
BAB III METODE PENELITIAN	29



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

3.1 Waktu Dan Tempat Penelitian	29
3.1.1 Waktu Penelitian.....	29
3.1.2 Tempat Penelitian	29
3.2 Metode Penelitian.....	30
3.3 Informan Penelitian	30
3.4 Teknik Pengumpulan Data	30
3.5 Teknik Pengolahan Data	32
3.6 Teknik Analisis Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN	38
4.1 Profil Perusahaan.....	38
4.2 Observasi Awal	38
4.2.1 Terdapat Pesaing Atau Kompetitor Serupa	39
4.2.2 Pendapatan Penjualan Tidak Stabil	39
4.2.3 Rekapitulasi Hasil Wawancara	40
4.3 Hasil Analisis	43
4.3.1 Faktor Internal Yang Memengaruhi Daya Saing Pada Aladdin Copy & Digital Printing	43
4.3.2 Faktor Eksternal Yang Memengaruhi Daya Saing Pada Aladdin Copy & Digital Printing	48
4.3.3 Strategi yang dapat digunakan dalam meningkatkan daya saing Aladdin Copy & Digital Printing di tengah persaingan pasar Di Jalan Margonda Raya Depok.....	51
4.4. Pembahasan Hasil Penelitian	53
4.4.1 Faktor Internal Yang Memengaruhi Daya Saing Pada Aladdin Copy & Digital Printing	53
4.4.2 Faktor Eksternal Yang Memengaruhi Daya Saing Pada Aladdin Copy & Digital Printing	55
4.4.3 Strategi yang dapat digunakan dalam meningkatkan daya saing usaha Aladdin Copy & Digital Printing di tengah persaingan pasar di Jalan Margonda Raya Depok.....	57
BAB V PENUTUP	73
5.1 Kesimpulan.....	73
5.2 Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA	76

LAMPIRAN.....	78
---------------	----



© 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





© 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

Tabel 1.1 Daftar Pesaing Toko Percetakan di Jalan Margonda Raya Depok	2
Tabel 1.2 Data Penjualan Aladdin Copy & Printing Tahun 2024-2025	3
Tabel 2.1 Matriks SWOT	19
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.....	24
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	29
Tabel 3.2 Informan Penelitian	30
Tabel 3.3 Matrik IFAS	34
Tabel 3.4 Matrix EFAS	35
Tabel 3.5 Matrix SWOT.....	36
Tabel 4.1 Daftar Pesaing Percetakan di Jalan Margonda Raya Depok.....	39
Tabel 4.2 Data Penjualan Aladdin Tahun 2024-2025.....	40
Tabel 4.3 Rekapitulasi Hasil Wawancara.....	41
Tabel 4. 4 Penilaian Bobot Internal	61
Tabel 4.5 Penilaian Bobot Eksternal	63
Tabel 4.6 Diagram IE.....	67
Tabel 4.7 Matrix SWOT.....	69

**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

Gambar 2.1 Diagram Analisis SWOT	17
Gambar 2.2 Flowmap Kerangka Berpikir	23





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

Lampiran 1 Wawancara Bersama Manager Aladdin Copy & Digital Printing	81
Lampiran 2 Wawancara Bersama Staff Marketing Aladdin Copy & Digital Printing.....	82
Lampiran 3 Wawancara Bersama Staff Marketing 2 Aladdin Copy & Digital Printing ...	83
Lampiran 4 Percetakan Aladdin Copy & Digital Printing Tampak Depan.....	84
Lampiran 5 Percetakan Aladdin Copy & Digital Printing Tampak Dalam	84





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

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha percetakan di Indonesia telah berkembang pesat seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan berbagai media cetak. Percetakan memiliki peran penting dalam mendukung aktivitas berbagai sektor, seperti pendidikan, bisnis, pemerintahan, dan kegiatan sosial. Usaha percetakan tidak hanya terbatas pada kebutuhan skala besar, seperti buku dan majalah, tetapi juga mencakup berbagai kebutuhan sehari-hari, seperti spanduk, undangan, kartu nama, hingga stiker. Hal ini menunjukkan bahwa industri percetakan memiliki daya tarik yang tinggi.

Percetakan merupakan salah satu jenis bisnis yang sangat dibutuhkan masyarakat, baik individu, organisasi maupun perusahaan. Sebagai bisnis yang berkaitan dengan kebutuhan masyarakat, bidang usaha percetakan cukup luas meliputi spanduk, *banner*, baliho, pamflet, brosur, buku, undangan dan lain sebagainya, maka bisnis percetakan harus mampu memahami kebutuhan dan keinginan konsumennya, serta dengan jeli memperhatikan berbagai perubahan baik selera dan *trend* masyarakat. Perusahaan juga perlu memperhatikan hal yang dapat menjadi kendala usaha dan tingkat persaingan yang ada.

Salah satu contoh usaha percetakan yang berkembang di Indonesia adalah usaha yang bergerak dalam pembuatan spanduk, *X-Banner*, brosur, dan berbagai media promosi lainnya. Dalam era modern ini, kebutuhan akan jasa percetakan tidak hanya terbatas pada promosi bisnis, tetapi juga digunakan untuk berbagai kegiatan akademik dan sosial. Misalnya, mahasiswa membutuhkan jasa percetakan untuk mencetak laporan, tenaga pendidik membutuhkan modul pembelajaran, dan organisasi membutuhkan poster kegiatan.

Di Kota Depok, khususnya Jalan Margonda Raya Depok, salah satu usaha yang memiliki daya saing tinggi Aladdin Copy & Digital Printing. Usaha percetakan ini telah menjadi salah satu pilihan masyarakat untuk percetakan. Dengan fokus pada pembuatan spanduk, baliho, kartu nama, dan berbagai kebutuhan percetakan lainnya. Persaingan di bidang percetakan di Jalan Margonda Raya Depok cukup



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

ketat, karena banyak pelaku usaha yang menawarkan produk serupa. Oleh karena itu, strategi yang tepat sangat diperlukan untuk menjaga keberlanjutan usaha dan meningkatkan daya saing.

Aladdin Copy & Digital Printing merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang percetakan. Perusahaan ini berlokasi di Kota Depok, Jalan Margonda Raya. Sejak merintis bisnisnya Aladdin Copy & Digital Printing dihadapkan dengan adanya perusahaan sejenis yang muncul membuat Aladdin Copy & Digital Printing harus mempertahankan posisi produknya karena persaingan industri yang semakin ketat. Hal tersebut dibuktikan dengan toko percetakan yang menjual barang sejenis di Jalan Margonda Raya Depok, yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.1 Daftar Pesaing Toko Percetakan di Jalan Margonda Raya Depok

No	Toko Percetakan	Alamat
1.	Pandawa 24 Jam	Jl. Margonda Raya No. 397a, Depok, Jawa Barat
2.	Depok Digital Printing	Jl. Margonda Raya No. 21, Depok, Jawa Barat
3.	Print Sini	Jl. Margonda Raya No. 147, Depok, Jawa Barat
4.	Satar Digital Printing	Jl. Margonda Raya No.394f, Depok, Jawa Barat
5.	Sukses Digital Printing	Jl. Margonda Raya No. 788, Depok, Jawa Barat
6.	Mega Digital Printing	Jl. Margonda Raya No. 430, Depok, Jawa Barat

Sumber : Data diolah, 2026

Berdasarkan dari data tabel 1.1 di atas dapat dilihat terbukti bahwa, Aladdin Copy & Digital Printing memiliki banyak pesaing bisnis yang sama dibidang percetakan toko-toko yang berada dalam daftar tabel di atas diketahui menjual produk-produk hasil Copy & Digital Printing. Selain memiliki banyak pesaing yang sejenis, Aladdin Copy & Digital Printing juga memiliki pendapatan penjualan



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

kurang stabil pada setiap bulanya. Hal tersebut dapat dilihat melalui data penjualan Aladdin Copy & Digital Printing dari tahun 2024-2025

Tabel 1.2 Data Penjualan Aladdin Copy & Printing Tahun 2024-2025

Pendapatan 2024		Pendapatan 2025	
Januari	546,731,234	Januari	626,782,000
Februari	653,786,098	Februari	671,610,570
Maret	602,657,865	Maret	833,920,748
April	702,245,451	April	562,018,261
Mei	700,904,367	Mei	787,924,805
Juni	800,678,908	Juni	987,651,243
Juli	705,049,995	Juli	705,049,995
Agustus	837,260,817	Agustus	837,260,817
September	801,738,548	September	838,738,548
Oktober	777,868,699	Oktober	880,738,548
November	701,035,555	November	701,035,555
Desember	600,123,457	Desember	600,123,457

Sumber : Data diolah, 2024-2025

Aladdin Copy & Digital Printing dari bulan Januari sampai Desember pada tahun 2024 mengalami kenaikan serta bulan Januari sampai Desember pada tahun 2025 juga mengalami kenaikan dan penurunan.

Keberhasilan sebuah usaha percetakan, termasuk Aladdin Copy & Digital Printing, tidak lepas dari beberapa faktor penting, seperti perencanaan yang matang, pemilihan lokasi strategis, kreativitas dalam desain, dan pelayanan yang memuaskan. Selain itu, inovasi dalam produk juga menjadi salah satu kunci utama untuk bertahan di tengah persaingan. Dalam hal ini, pemilik usaha perlu terus mengembangkan ide-ide baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar lokal.

Salah satu cara untuk meningkatkan daya saing usaha percetakan adalah dengan melakukan analisis SWOT (*Strenghts, Weakness, Opportunities, Threats*). Analisis ini membantu pelaku usaha dalam memahami kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi. Melalui analisis SWOT, pemilik usaha dapat merumuskan strategi yang lebih efektif untuk



© 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

mencapai tujuan bisnisnya. Sebagai contoh, Aladdin Copy & Digital Printing dapat memanfaatkan kekuatannya, seperti pelayanan yang cepat dan kualitas produk yang baik, untuk menarik lebih banyak pelanggan. Di sisi lain, ancaman, seperti persaingan harga dari kompetitor, dapat diatasi dengan menawarkan nilai tambah, seperti diskon khusus atau desain gratis untuk pemesanan tertentu.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Ningtiyas, 2021), disebutkan bahwa pengusaha percetakan yang sukses cenderung memiliki strategi pengelolaan bisnis yang matang. Mereka menjaga kualitas produk, menjalin hubungan baik dengan konsumen, serta mengikuti perkembangan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing. Hal ini relevan dengan kondisi Aladdin Copy & Digital Printing, yang terus berusaha meningkatkan kualitas produknya sekaligus memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.

Selain strategi pemasaran, keberlanjutan usaha percetakan juga sangat dipengaruhi oleh kemampuan untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi. Teknologi digital saat ini telah memungkinkan proses percetakan menjadi lebih cepat dan efisien. Pemanfaatan teknologi, seperti mesin cetak modern dan perangkat lunak desain grafis, memberikan keunggulan kompetitif bagi usaha percetakan. Aladdin Copy & Digital Printing, misalnya, dapat memanfaatkan teknologi ini untuk meningkatkan kapasitas produksi dan menghasilkan produk dengan kualitas lebih baik.

Di samping itu, pengembangan sumber daya manusia (SDM) juga menjadi elemen penting dalam mendukung keberhasilan usaha percetakan. Pelatihan karyawan untuk menguasai teknologi terbaru serta meningkatkan keterampilan desain akan memberikan dampak positif bagi operasional usaha. Dengan sumber daya manusia (SDM) yang kompeten, Aladdin Copy & Digital Printing dapat lebih mudah memenuhi kebutuhan pelanggan yang semakin beragam dan kompleks.

Tidak hanya itu, kerja sama dengan pihak lain, seperti komunitas lokal, institusi pendidikan, dan organisasi bisnis, juga dapat membuka peluang baru bagi usaha percetakan. Kolaborasi ini tidak hanya membantu meningkatkan volume penjualan, tetapi juga memperluas jaringan dan membangun reputasi yang baik di masyarakat. Dengan langkah-langkah strategis tersebut, usaha percetakan seperti



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

Aladdin Copy & Digital Printing dapat terus berkembang dan menjadi pendorong utama pertumbuhan ekonomi di Kota Depok. Permasalahan ini akan dianalisis melalui analisis SWOT dan penentu untuk mengetahui strategi bersaing apa yang tepat untuk digunakan agar dapat unggul dalam persaingan, maka perusahaan dapat menggunakan analisis SWOT

Analisis SWOT sebagai alat untuk mengetahui strategi bersaing pada perusahaan. Analisis SWOT adalah alat analisis yang digunakan perusahaan untuk mengetahui faktor internal maupun eksternal perusahaan. Adapun faktor internal dan eksternal perusahaan tersebut meliputi kekuatan (*strenghts*) produk, kelemahan (*weakness*) yang dihadapi oleh perusahaan, kemudian bagaimana peluang (*oppurtunities*) yang ada, serta bagaimana menghadapi ancaman (*threats*) yang ada dengan perusahaan pesaing lainnya.

Namun, meskipun usaha percetakan menunjukkan potensi yang besar, masih terdapat berbagai tantangan yang perlu dihadapi. Salah satu masalah utama adalah persaingan yang semakin ketat, baik dari usaha lokal maupun dari pelaku usaha besar yang memiliki modal lebih besar. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku, seperti kertas dan tinta, juga menjadi kendala yang dapat memengaruhi biaya produksi dan harga jual. Hal ini sering kali membuat pelaku usaha kesulitan untuk menetapkan harga yang kompetitif tanpa mengorbankan kualitas produk

Penerapan SWOT yang digunakan pada perusahaan mau tidak mau harus dituntut untuk selalu melakukan inovasi dalam strategi bersaing dengan cara mencari kesesuaian antara kekuatan internal perusahaan dan kekuatan eksternal perusahaan tersebut. Pengembangan strategi bersaing ini bertujuan agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi internal dan eksternal perusahaan, sehingga dapat mengantisipasi perubahan internal dan eksternal perusahaan yang sangat penting untuk memperoleh dan memudahkan perusahaan dalam mengontrol persaingan yang ada sehingga peningkatan penjualan dapat terus ditingkatkan. Berdasarkan uraian di atas tentang pentingnya suatu strategi maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian untuk mengetahui strategi apa yang dijalankan oleh perusahaan Aladdin Copy & Digital Printing untuk meningkatkan daya saing melalui metode SWOT agar dapat meningkatkan daya saing. Dengan judul



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

“Analisis Metode SWOT Untuk Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Pada Aladdin Copy & Digital Printing”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka dapat diidentifikasi permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

- a. Aladdin Copy & Digital Printing memiliki banyak pesaing bisnis yang sama dibidang percetakan.
- b. Aladdin Copy & Digital Printing mengalami pendapatan penjualan tidak stabil dari tahun 2024 sampai tahun 2026.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka penulis merumuskan masalah yaitu sebagai berikut :

- a. Faktor internal apa saja yang mempengaruhi daya saing usaha pada Aladdin Copy & Digital Printing di Jalan Margonda Raya Depok?
- b. Faktor Eksternal apa saja yang mempengaruhi daya saing usaha pada Aladdin Copy & Digital Printing di Jalan Margonda Raya Depok?
- c. Strategi apa yang dapat digunakan dalam meningkatkan daya saing usaha Aladdin Copy & Digital Printing di tengah persaingan pasar di Jalan Margonda Raya Depok.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai penulis dari penelitian yang penulis buat ini yaitu sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui faktor internal apa saja yang mempengaruhi daya saing usaha pada Aladdin Copy & Digital Printing di Jalan Margonda Raya Depok.
- b. Untuk mengetahui faktor eksternal apa saja yang mempengaruhi daya saing usaha pada Aladdin Copy & Digital Printing di Jalan Margonda Raya Depok.



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

- c. Untuk mengetahui strategi apa yang dapat digunakan dalam meningkatkan daya saing usaha Aladdin Copy & Digital Printing di tengah persaingan pasar di Jalan Margonda Raya Depok.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian yang penulis buat ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak, antara lain sebagai berikut :

a. Manfaat Teoritis

- 1) Secara teoritis penelitian yang dibuat ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk penambahan pengetahuan dan memperluas pemahaman tentang cara meningkatkan daya saing dengan menggunakan metode SWOT, kemudian dapat menjadi salah satu sumber referensi untuk penelitian selanjutnya tentang bidang terkait.
- 2) Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar pengembangan konsep dan kajian ilmiah terkait peningkatan daya saing usaha.

b. Manfaat Praktis

- 1) Bagi peneliti, diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai strategi untuk meningkatkan daya saing usaha dengan metode yang digunakan, yaitu dengan menggunakan metode SWOT sebagai salah satu strategi meningkatkan daya saing.
- 2) Bagi masyarakat, diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan untuk menjadi perusahaan percetakan pilihan konsumen Indonesia serta mendapatkan loyalitas dari konsumen.
- 3) Bagi perusahaan, diharapkan menjadi bahan pertimbangan dan inovasi dalam mengambil keputusan, khususnya mengenai kebijakan strategi untuk meningkatkan daya saing usahanya.



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 V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan terhadap Aladdin Copy & Digital Printing, dimana faktor Internal dan faktor eksternal memengaruhi strategi untuk meningkatkan daya saing usaha, maka peneliti menulis kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis, faktor internal yang memengaruhi daya saing Aladdin Copy & Digital Printing mencakup kekuatan dan kelemahan yang saling mempengaruhi. Kekuatan utama perusahaan terletak pada komitmen terhadap kualitas produk yang konsisten, lokasi strategis, serta pendekatan komunikatif dan kecepatan pengerjaan yang efektif. Namun, beberapa kelemahan yang dihadapi perusahaan, seperti harga yang relatif tinggi, proses ekspansi cabang yang lambat, dan kapasitas produksi terbatas, menunjukkan adanya tantangan dalam memperkuat posisi di pasar yang kompetitif.
2. Berdasarkan hasil analisis, faktor eksternal yang memengaruhi daya saing usaha Aladdin Copy & Digital Printing mencakup peluang dan ancaman yang saling mempengaruhi. Perusahaan menghadapi peluang yang besar dalam memperluas jangkauan pasar melalui permintaan konsumen untuk materi promosi cetak, keterlibatan dalam kegiatan sponsor, dan ekspansi cabang ke wilayah baru. Di sisi lain, ancaman dari persaingan ketat, harga murah dari kompetitor dapat menjadi hambatan utama bagi kelangsungan dan pertumbuhan perusahaan di masa depan.
3. Strategi peningkatan daya saing Aladdin Copy & Digital Printing dapat difokuskan pada optimalisasi kekuatan yang ada, seperti menjaga kualitas produk, memperkuat hubungan dengan pelanggan melalui komunikasi yang efektif, serta memanfaatkan teknologi untuk mempercepat proses produksi dan layanan. Selain itu, perusahaan perlu mempercepat ekspansi cabang dan memanfaatkan peluang dari pertumbuhan, layanan digital, serta media sosial untuk memperluas jangkauan pasar. Di sisi lain, perusahaan harus menghadapi



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

ancaman dari kompetitor dengan menawarkan nilai tambah melalui produk yang berkualitas, layanan pelanggan yang unggul, serta memanfaatkan kemitraan dan strategi harga untuk menjaga loyalitas pelanggan. Peningkatan efisiensi operasional dan pemasaran digital juga penting untuk mempertahankan daya saing perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan terhadap Aladdin Copy & Digital Printing, di mana posisi perusahaan berada pada Kuadran I dengan strategi agresif, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Pemilik atau Pengelola Aladdin Copy & Digital Printing

- a. Perusahaan disarankan untuk melakukan perawatan berkala (*preventive maintenance*) terhadap mesin fotokopi dan mesin digital printing secara rutin, guna meminimalisir risiko kerusakan mendadak yang dapat mengganggu operasional dan menimbulkan biaya penggantian mesin yang tinggi.
- b. Perusahaan sebaiknya mulai menyisihkan dana cadangan khusus (*emergency fund*) yang dialokasikan untuk perbaikan atau penggantian mesin produksi, sehingga tidak bergantung sepenuhnya pada kondisi keuangan operasional saat terjadi kerusakan mendadak.
- c. Untuk mengatasi masalah pendapatan penjualan yang tidak stabil, perusahaan disarankan untuk melakukan diversifikasi layanan atau produk, misalnya menambah jasa percetakan lain yang sedang diminati pasar, serta meningkatkan strategi promosi baik secara offline maupun melalui media digital/sosial untuk m d. Mengingat posisi perusahaan berada pada kuadran strategi agresif, perusahaan disarankan untuk lebih memaksimalkan kekuatan yang dimiliki (seperti kualitas layanan dan lokasi strategis) untuk memperluas pangsa pasar, misalnya dengan meningkatkan kapasitas produksi atau menjalin kerja sama dengan instansi/kampus/perusahaan di sekitar wilayah Margonda Raya.



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

- d. Perusahaan perlu terus memantau perkembangan kompetitor di sekitar Jalan Margonda Raya, mengingat tingginya persaingan usaha sejenis di lokasi tersebut, agar dapat menyesuaikan strategi harga maupun layanan secara kompetitif.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
 - a. Penelitian ini hanya menggunakan metode analisis SWOT dengan pendekatan deskriptif kualitatif pada satu objek penelitian, sehingga disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan penelitian dengan menambahkan metode analisis lain, seperti QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), untuk memperoleh rumusan strategi yang lebih terukur dan spesifik.
 - b. Peneliti selanjutnya juga disarankan untuk memperluas objek penelitian dengan membandingkan beberapa usaha percetakan sejenis di kawasan Margonda Raya, sehingga hasil penelitian dapat lebih menggambarkan kondisi persaingan usaha digital printing secara lebih luas dan komprehensif.

**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

DAFTAR PUSTAKA

- Afrizal. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif: Sebuah Upaya Mendukung Penggunaan Penelitian Kualitatif dalam Berbagai Disiplin Ilmu*. Rajawali Pers (PT RajaGrafindo Persada).
- Aji, G., Balistik, N. N., Nabila, A., Saifullah, E., & Afiyah, I. N. H. (2023). Analisis Strategi Fungsional Sumber Daya Manusia dan Pemasaran. *Jurnal Riset Dan Inovasi Manajemen*, 1(2).
- Fahmi, I. (2017). *Manajemen Strategis: Teori dan Aplikasi* (4th Editio). Alfabeta.
- Fatimah, & Dwi, F. N. (2020). *Teknik Analisis SWOT: Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif & Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman*. Anak Hebat Indonesia.
- Kurniasih, D., Rusfiana, Y., Subagyo, A., & Nuradhawati, R. (2021). *Teknik Analisa* (Edisi Pert). Alfabeta. <http://eprints2.ipdn.ac.id/id/eprint/600/>
- Kurniawan, I. (2021). *IFAS-EFAS untuk Strategy Planning*. School of Information Systems, Binus University. <https://sis.binus.ac.id/2021/02/05/ifas-efas-untuk-strategy-planning/>
- Mutmainah, I., Irmawati, & Rumna. (2017). Analisis Strategi Bersaing UKM Batik Surakarta. *Journal of Management and Business Review (PPM School of Management)*. <https://jmbr.ppm-school.ac.id/index.php/jmbr/article/view/166>
- Ningtiyas, S. A. (2021). *Analisis Pengelolaan Usaha Percetakan untuk Meningkatkan Kepuasan Konsumen dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus pada UMKM Sisi Kertas Tulungagung)*. <http://repo.uinsatu.ac.id/21389/>
- Nugraha, J., & Wibasuri, A. (2023). STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS JASA CUCI PERBAIKAN SEPATU SOC . CLEAN LAMPUNG. *Jurnal Darmajaya* / *PSND*. <https://jurnal.darmajaya.ac.id/index.php/PSND/article/download/3835/1667>



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

- Pratama, A. (2020). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Umkm.* 3(1), 31–39.
<https://doi.org/https://doi.org/10.32493/jpkpk.v3i2.4029>
- Rangkuti, F. (2020). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis — Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI.* PT Gramedia Pustaka Utama.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2018). *Management* (14th ed.).
- Sihombing, P. L. T., & Batoebara, M. U. (2019). Strategi Peningkatan Kinerja Karyawan CV. Multi Baja Medan. *Jurnal Publik Reform UND HAR MEDAN*, 6, 1–16.
- Sudarmini, N. M., Widhari, C. I. S., & Baktiari, N. N. (2018). Strategi Meningkatkan Daya Saing Luhtu's Coffee Shop. *Media Bina Ilmiah (E-Journal Binawakya)*, 12(11), 591–596.
<https://repository.pnb.ac.id/id/eprint/5365/>
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif: Untuk Penelitian yang Bersifat Eksploratif, Enterpretif, Interaktif dan Konstruktif.* Alfabeta.
- Wheelen, T. L., Hunger, J. D., Hoffman, A. N., & Bamford, C. E. (2018). *Strategic Management and Business Policy: Globalization, Innovation, and Sustainability* (15th Editi). Pearson Education Limited.
- Yulianti, D. (2017). Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Sosiologi, FISIP Universitas Lampung*, 16(2), 103–114.
<https://jurnalsosiologi.fisip.unila.ac.id/index.php/jurnal/article/download/99/98>
- Yunani, B. (2024). *Pengertian Strategi dan Kebijakan dalam Bisnis.*