

ABSTRAK

Nama : Stanley Bryan
Program Studi : Kewirausahaan
Judul : Analisis SWOT dan Analisis Kepuasan Konsumen untuk
Meningkatkan Daya Saing Bisnis Kisakita Studio

Kisakita Studio merupakan studio dengan konsep *self photo studio* yang sedang berkembang di Indonesia. Kisakita Studio adalah bisnis *self photo studio* yang baru dibangun pada April 2022. Kisakita Studio memiliki sesi yang sangat berfluktuatif dan terbilang rendah di antara kompetitor. Oleh sebab itu, untuk dapat bersaing harus melakukan studi lanjut untuk meningkatkan daya saing agar dapat mengetahui kondisi internal serta eksternal dan mengetahui kondisi kualitas pelayanan yang diberikan Kisakita Studio. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif. Sampel penelitian ini adalah 65 konsumen Kisakita Studio dan responden penelitian ini adalah karyawan dan pemilik Kisakita Studio. Peneliti melakukan pengolahan data menggunakan metode analisis SWOT, analisis IPA, dan analisis bisnis. Melalui analisis SWOT, hasil analisis Kisakita Studio pada diagram kartesius SWOT menunjukkan letak Kisakita Studio berada pada Kuadran I yang mengidentifikasi bahwa Kisakita Studio memiliki peluang dan kekuatan yang besar dengan menggunakan Strategi SO (Strength Opportunities Strategy). Strategi SO yang dilakukan adalah menambahkan layanan, properti, dan mengikuti acara-acara. Analisis IPA menunjukkan Kisakita Studio memiliki tingkat kesesuaian 97,87%, yang artinya Kisakita Studio sudah memenuhi ekspektasi konsumen. Analisis bisnis menunjukkan Kisakita Studio telah mencapai BEP pada bulan Oktober dan PP pada bulan ke 10, namun belum mengalami ROI sepenuhnya, baru terlaksana 70,18%

Kata kunci : Analisis SWOT, Analisis IPA, Analisis Bisnis, Daya Saing

ABSTRACT

Name : Stanley Bryan
Study Program : Entrepreneurship
Title : SWOT Analysis And Consumer Satisfaction Analysis To Enrich
Kisakita's Studio Business Competitiveness

Kisakita Studio is a studio with the concept of self photo studio that is growing in Indonesia. Kisakita Studio is a new self photo studio business that was built in April 2022. Kisakita Studio has sessions that fluctuate greatly and are fairly low among competitors. Therefore, to be able to compete, it must conduct further studies to improve competitiveness in order to find out the internal and external conditions and find out the condition of the Kisakita Studio's service quality. This research uses a descriptive quantitative method. The sample of this study were 65 consumers of Kisakita Studio and the respondents of this study were employee and owner of Kisakita Studio. Researchers conducted data processing using SWOT analysis, IPA analysis, and business analysis methods. Through SWOT analysis, the results of the analysis of Kisakita Studio on the SWOT cartesian diagram show that Kisakita Studio is located in quadrant I, which identifies that Kisakita Studio has great opportunities and strengths by using the SO (Strength Opportunities Strategy) strategy. The SO strategy carried out is adding services, properties, and participating in events. IPA analysis shows that Kisakita Studio has a suitability level of 97.87%, which means that Kisakita Studio has met consumer expectations. Business analysis shows that Kisakita Studio has reached BEP in October and PP in the 10th month, but has not experienced full ROI, only 70.18% has been implemented.

Key word: SWOT analysis, IPA analysis, Business analysis, Competitiveness