

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Analisis Data

Dari hasil penelitian yang dilakukan mulai melihat dan mengetahui kondisi Surya Maxima Photography saat ini. Hasil uji IFAS dan EFAS digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman utama dalam area fungsionalitas bisnis juga untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi hubungan antara area tersebut. Beberapa faktor internal dan eksternal yang penting (IFAS dan EFAS) sebagai berikut :

1. Faktor Internal (IFAS)

a. Kekuatan (*Strengths*)

1. Surya Maxima Photography adalah studio photo yang dikenal oleh masyarakat khusus nya di kota Bandar Lampung, karena Surya Maxima Photography sudah menjadi salah satu destinasi wisata digital di Bandar Lampung. Selain itu, studio ini memiliki cabang di Pahoman dan Antasari Bandar Lampung.
2. Equipments atau perlengkapan yang dimiliki oleh Surya Maxima Photography disaat ini sudah lengkap agar bisa dimanfaatkan oleh para konsumen yang datang ke studio ini.
3. Untuk menunjang pelaksanaannya, Surya Maxima juga memiliki beragam ruang photo pilihan. Mulai dari ruangan photo formal, ruangan tematik yang dapat menyesuaikan dengan selera konsumen hingga studio photo yang sanggup menampung 200 orang. Satu-satunya studio photo di Lampung yang menghadirkan studio photo dalam ukuran besar.
4. Kondisi ruangan dan suasana didalam Surya Maxima Photography juga sangat nyaman ketika konsumen sedang menunggu giliran photo, terlihat ada banyak sekali photo dengan bingkai yaitu finishing dari para photographer dari studio ini tentunya.

5. Surya Maxima Photography dilengkapi oleh penunjang photography nan prima dengan tenaga photographer hingga videographer muda dan handal. Inilah yang menjadikan studio photo Surya Maxima lebih disukai kalangan muda.
6. Antusias masyarakat terhadap studio Surya Maxima Photography sangat tinggi, mengingat selalu banyak lapisan masyarakat yang berdatangan untuk mengabadikan moment penting dengan hasil akhir yang memukau.
7. Harga studio photo yang terjangkau adalah harga yang sangat diminati oleh semua kalangan masyarakat, karena harga juga berperan penting dalam keputusan para konsumen. Surya Maxima Photography memiliki harga yang premium dari studio photo yang memiliki fasilitas yang sama di Bandar Lampung.
8. Sementara itu, untuk kualitas dan profesionalisme, Surya Maxima Photography dilengkapi oleh photographer yang tak hanya memenuhi kebutuhan photo di studio saja tetapi juga berkenan tandang ke rumah pelanggan atau bahkan datang langsung ke lokasi photo pilihan konsumen untuk layanan outdoor.
9. Memiliki 8 studio photo berbeda, mulai dari ruangan photo formal, ruangan tematik yang dapat menyesuaikan dengan selera konsumen, hingga studio photo yang sanggup menampung 200 orang.
10. Surya Maxima photography selalu memberikan pelayanan setiap hari kepada para konsumen, walaupun hari-hari besar studio ini tetap memberikan layanan kepada seluruh lapisan masyarakat di kota Bandar Lampung.
11. Untuk kondisi paket harga, Surya Maxima photography berusaha memberikan promosi setiap bulan untuk menunjang para konsumen yang tetap loyal terhadap studio ini.

b. Kelemahan (*Weakness*)

1. Walaupun Surya Maxima photography memiliki keunikan dalam hal buka setiap hari, namun studio ini hanya buka 8 jam yaitu dari jam 10:00-18:00 WIB.
2. Tidak adanya loyalitas dari para sumber daya manusia yang ada di dalam Surya Maxima Photography, terbukti di tahun lalu ada beberapa karyawan yang memilih resign dari studio Surya Maxima Photography.
3. Pusat kota adalah salah satu tempat paling menguntungkan untuk penempatan bisnis atau usaha, namun studio Surya Maxima Photography tidak berada di pusat kota Bandar Lampung.
4. Minimnya penegasan sanksi yang diberikan terhadap karyawan Surya Maxima Photography berdampak pada beberapa karyawan tidak tepat waktu ketika masuk ke jam kerja di studio ini.
5. Belum adanya mesin cetak sendiri dari studio Surya Maxima Photography sehingga masih melakukan kerjasama dengan instansi lain.
6. Karena proses editing yang cukup memakan waktu lama dan ditambah banyaknya konsumen yang terus meningkat untuk menggunakan jasa Surya Maxima Photography sehingga mengakibatkan deadline atau keterlambatan photo kepada para konsumen.

2. Faktor Eksternal (EFAS)**a. Peluang (*Opportunities*)**

1. Letak studio Surya Maxima Photography ditempat yang strategis karena berada dilingkungan kampus yang memang pangsa pasar dari Surya Maxima Photography adalah para mahasiswa.
2. Untuk pangsa pasar utama dari Surya Maxima Photography sebagian besar kepada kalangan mahasiswa karena melihat letak dari studio ini berdekatan dengan lingkungan kampus seperti Darmajaya,

Universitas Bandar Lampung, Universitas Teknokrat dan Universitas Lampung.

3. Dikarenakan Surya Maxima Photography belum memiliki mesin cetak sendiri itu pun dijadikan peluang oleh studio ini untuk bekerjasama dengan instansi lain dalam hal mencetak hasil-hasil jepretan dari para photographer Surya Maxima.
4. Kondisi jauh nya studio Surya Maxima dari pusat kota, memberikan sebuah peluang tersendiri terhadap studio ini, karena studio Surya Maxima Photography adalah satu-satunya studio yang berdiri di area tersebut.

b. Ancaman (*Threats*)

1. Studio photo lain yang menggunakan teknik dan sistem kerja yang sama menjadikan ancaman bagi Surya Maxima Photography.
2. Ketika pesaing menawarkan harga yang lebih murah terhadap konsumen dengan memberikan fasilitas yang hampir sama dengan studio Surya Maxima Photography.
3. Karena tidak adanya loyalitas karyawan di Surya Maxima Photography, setelah para karyawan melakukan resign, mereka sengaja membuat studio photo baru dengan konsep yang hampir sama dengan Surya Maxima Photography.
4. Kondisi ketika munculnya studio photo yang mendesign tema studio lebih menarik atau masakini membuat Surya Maxima Photography harus membuat strategi yang lebih menarik.

Tabel 4.1 Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal	Faktor Eksternal
Kekuatan (Strengths)	Peluang (Opportunities)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Brand di kenal masyarakat Bandar Lampung 2. Equipments lengkap 3. Studio photo yang luas 4. Athmosphere dan suasana gedung yang cozy 5. Photographer dan videographer profesional 6. Finishing photo yang memuaskan 7. Harga terjangkau 8. Memiliki layanan outdoor 9. Memiliki 8 studio tema berbeda 10. Buka setiap hari 11. Setiap bulan melakukan promosi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Letak studio di tempat yang strategis 2. Berada di lingkungan kampus 3. Memiliki kerjasama dengan instansi lain 4. Jauh dari studio photo lain
Kelemahan (Weakness)	Ancaman (threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Buka hanya 8 jam (10:00-18:00 WIB) 2. SDM sering resign 3. Letak studio jauh dari pusat kota 4. Beberapa karyawan masuk jam kerja tidak tepat waktu 5. Belum adanya mesin cetak sendiri 6. Keterlambatan cetak 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Studio photo yang menggunakan teknik dan sistem kerja yang sama 2. Adanya pesaing yang menawarkan harga lebih murah 3. Karyawan yang sudah resign membuat studio baru 4. Munculnya studio photo yang mendesign tema studio lebih menarik (Lebih masa kini)

4.2 Populasi dan sampel

4.2.1 Populasi

Populasi penelitian ini adalah stakeholder Surya Maxima Photography di Bandar Lampung.

4.2.2 Sampel

Kriteria sampel di penelitian ini berjumlah 30 responden yaitu diantaranya dari pihak pengelola manajemen, karyawan pengelola IT, photographer, videographer, juga konsumen di Surya Maxima Photography di Bandar Lampung.

4.3 Hasil Uji Persyaratan Instrumen

4.3.1 Uji Validitas

Dalam penelitian ini, uji validitas digunakan sebagai analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman kuesioner dengan menggunakan 30 responden dan mengujinya dibantu dengan menggunakan SPSS 20.0.

Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas Kekuatan

Kekuatan	r_{hitung}	r_{tabel}	Kondisi	Keterangan
Kekuatan 1	0.363	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kekuatan 2	0.403	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kekuatan 3	0.498	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kekuatan 4	0.660	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kekuatan 5	0.227	0.361	$r_{hitung} < r_{tabel}$	Tidak Valid
Kekuatan 6	0.452	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kekuatan 7	0.643	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kekuatan 8	0.257	0.361	$r_{hitung} < r_{tabel}$	Valid
Kekuatan 9	0.657	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kekuatan 10	0.281	0.361	$r_{hitung} < r_{tabel}$	Tidak Valid
Kekuatan 11	0,361	0.361	$r_{hitung} = r_{tabel}$	Valid

Sumber : Hasil data diolah tahun 2018

Berdasarkan pada tabel 4.2 hasil uji validitas untuk kekuatan sebanyak 11 pernyataan diperoleh nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0.361) sehingga dapat disimpulkan bahwa sembilan valid dan dua tidak valid. Akan tetapi kekuatan 5 dan kekuatan

10 tetap digunakan karena dua pernyataan kekuatan tersebut masih menjadi kekuatan andalan bagi Surya Maxima Photography. Apabila dihilangkan maka akan mengurangi kekuatan dari Surya Maxima Photography yang berasal dari hasil wawancara dengan owner serta manajemen di Surya Maxima Photography.

Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Kelemahan

Kelemahan	r_{hitung}	r_{tabel}	Kondisi	Keterangan
Kelemahan 1	0.445	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kelemahan 2	0.266	0.361	$r_{hitung} < r_{tabel}$	Tidak Valid
Kelemahan 3	0.375	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kelemahan 4	0.462	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kelemahan 5	0.472	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Kelemahan 6	0.382	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid

Sumber : Hasil data diolah tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.3 hasil uji untuk kelemahan sebanyak 6 pernyataan diperoleh nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0.361) sehingga dapat disimpulkan bahwa lima valid dan satu tidak valid.

Begitupun untuk kelemahan 2, jika dihilangkan maka akan mengurangi pernyataan yang berasal dari hasil wawancara dengan owner serta manajemen di Surya Maxima Photography.

Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas Peluang

Peluang	r_{hitung}	r_{tabel}	Kondisi	Keterangan
Peluang 1	0.856	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Peluang 2	0.768	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Peluang 3	-0.182	0.361	$r_{hitung} < r_{tabel}$	Tidak Valid
Peluang 4	0.617	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid

Sumber : Hasil data diolah tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.10 hasil uji untuk peluang sebanyak 4 pernyataan diperoleh nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0.361) sehingga dapat disimpulkan bahwa tiga valid dan satu tidak valid.

Akan tetapi untuk peluang 3 tetap digunakan karena dari hasil wawancara dengan owner serta manajemen di Surya Maxima Photography pernyataan peluang 3 sedang digunakan oleh Surya Maxima Photography.

Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Ancaman

Ancaman	r_{hitung}	r_{tabel}	Kondisi	Keterangan
Ancaman 1	0.606	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Ancaman 2	0.731	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Ancaman 3	0.795	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid
Ancaman 4	0.713	0.361	$r_{hitung} > r_{tabel}$	Valid

Sumber : Hasil data diolah tahun 2018

Berdasarkan tabel 4.6 hasil uji untuk Ancaman sebanyak 4 pernyataan diperoleh nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0.324) sehingga dapat disimpulkan bahwa semua pernyataan untuk ancaman dinyatakan valid.

4.3.2 Uji Reliabilitas

Kriteria uji dilakukan dengan membandingkan nilai alpha cronbach pada interpretasi r dibawah ini :

Tabel 4.6 Interpretasi nilai r

Reabilitas	Reabilitas
0,8000-1,0000	Sangat Tinggi
0,6000-0,7999	Tinggi
0,4000-0,5999	Sedang/Cukup
0,2000-0,3999	Rendah
0,0000-0,1999	Sangat rendah

Tabel 4.7 Hasil Uji Reliabilitas

Faktor Internal dan Eksternal	Nilai Croanbach Alpha	Keterangan
IFAS dan EFAS	$(0,571+(-0,063)+0,067+0,675) = 1,25$	Sangat Tinggi

Berdasarkan hasil uji reliabilitas tabel 4.7 nilai croanbach alpha total dari IFAS dan EFAS adalah sebesar 1,25 memiliki tingkat reliabilitas yang sangat tinggi.

Tabel 4.8 Tabel IFAS (Kekuatan dan Kelemahan)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL (KEKUATAN)	JUMLAH	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING
1. Brand dikenal masyarakat Bandar Lampung	157	0,07	5,2	0,36
2. Equipment lengkap	144	0,06	4,8	0,29
3. Studio photo yang luas	160	0,07	5,3	0,37
4. Athmosphere dan suasana gedung cozy	156	0,07	5,2	0,36
5. Photographer dan videographer profesional	147	0,07	4,9	0,34
6. Finishing photo yang memuaskan	155	0,07	5,2	0,36
7. Harga terjangkau	121	0,05	4,0	0,2
8. Memiliki layanan outdoor	132	0,06	4,4	0,18
9. Memiliki 8 studio tema berbeda	157	0,07	5,2	0,36
10. Buka setiap hari	154	0,07	5,1	0,36
11. Setiap bulan melakukan promosi	137	0,06	4,5	0,27
Total	1620	0,72		3,45

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL (KELEMAHAN)	JUMLAH	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING
1. Buka hanya 8 jam (10:00-18:00 WIB)	131	0,06	4,3	0,26
2. SDM sering resign	101	0,04	3,3	0,13
3. Letak studio jauh dari pusat kota	125	0,05	4,1	0,20
4. Beberapa karyawan masuk jam kerja tidak tepat waktu	96	0,04	3,2	0,13
5. Belum adanya mesin cetak sendiri	106	0,04	3,5	0,14
6. Keterlambatan cetak	111	0,05	3,7	0,19
Total	670	0,28		1,05
Total Kekuatan dan Kelemahan	2290	1,00		4,5

Dari tabel 4.2 dapat disimpulkan bahwa dari faktor-faktor strategi internal (kekuatan), bobot x rating tertinggi dalam tabel kekuatan dengan nilai 0,37 yaitu “studio photo yang luas” dan dengan nilai 0,36 diantaranya “brand dikenal masyarakat bandar lampung, atmosphere dan suasana gedung yang cozy, finishing photo yang memuaskan, memiliki delapan studio tema berbeda, buka setiap hari” untuk nilai 0,34 yaitu “photographer dan videographer profesional” kemudian untuk nilai 0,29 adalah “equipment lengkap” selanjutnya untuk nilai 0,27 yaitu “setiap bulan melakukan promosi” dan untuk nilai 0,18 adalah “memiliki layanan

outdoor” dan untuk nilai terendah 0,2 hanya ada satu faktor yaitu “Harga terjangkau”.

Dari tabel 4.2 dapat disimpulkan bahwa dari faktor-faktor strategi internal (kelemahan), rating x bobot tertinggi dalam tabel kelemahan adalah 0,26 nilai tersebut hanya ada satu faktor yaitu “buka hanya 8 jam (10:00-18:00 WIB)” kemudian untuk nilai 0,20 ada satu faktor yaitu “letak studio jauh dari pusat kota” untuk nilai 0,19 yaitu “keterlambatan cetak” dan nilai 0,14 yaitu “belum adanya mesin cetak sendiri” kemudian untuk nilai 0,13 ada dua faktor yaitu “sdm sering resign, beberapa karyawan masuk jam kerja tidak tepat waktu”.

Jika telah menyelesaikan analisis faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) maka harus menganalisis faktor-faktor strategis eksternal (peluang dan ancaman) dengan cara yang sama, agar lebih jelas, lihat tabel EFAS (*Faktor Eksternal Analisis Summary*) berikut ini. Jadi, sebelum strategi diterapkan, perencana strategi harus menganalisis lingkungan eksternal untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman. Masalah strategis yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini dapat mempengaruhi perusahaan di masa yang akan datang.

Tabel 4.9 Tabel EFAS (Peluang dan Ancaman)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL (PELUANG)	JUMLAH	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING
1. Letak studio di tempat yang strategis	143	0,13	4,8	0,62
2. Berada di lingkungan kampus	161	0,15	5,4	0,81
3. Memiliki kerjasama dengan instansi lain	137	0,13	4,6	0,60

4. Jauh dari studio photo lain	145	0,14	4,8	0,67
Total	586	0,55		2,7
FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL (ANCAMAN)	JUMLAH	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING
1. Studio photo yang menggunakan teknik dan sistem kerja yang sama	128	0,12	4,3	0,51
2. Adanya pesaing yang menawarkan harga lebih murah	125	0,12	4,2	0,50
3. Karyawan yang sudah resign membuat studio baru	109	0,10	3,6	0,36
4. Munculnya studio photo yang mendesign tema studio lebih menarik (lebih masa kini)	119	0,11	4,9	0,54
Total	481	0,45		1,91
Total Peluang dan Ancaman	1067	1,00		4,61

Dari tabel 4.3 diatas dapat disimpulkan bahwa dari faktor-faktor strategi eksternal, hasil yang tertinggi dalam faktor peluang adalah “berada di lingkungan kampus” dengan nilai 0,81. Kemudian berikutnya dengan nilai 0,67 yaitu faktor “jauh dari studio photo lain” lalu dengan nilai 0,62 yaitu “letak studio ditempat strategis” dan di faktor “memiliki kerjasama dengan instansi lain” dengan nilai 0,60.

Dari tabel 4.3 diatas dapat disimpulkan bahwa dari faktor-faktor strategi eksternal, hasil yang tertinggi dalam tabel ancaman yaitu “munculnya studio photo yang mendesign tema studio lebih menarik (lebih masa kini)” dengan nilai 0,54. Kemudian untuk faktor “studio photo yang menggunakan teknik dan sistem kerja yang sama” dengan nilai 0,51. Dan untuk faktor “adanya pesaing yang menawarkan harga lebih murah” yaitu dengan nilai 0,50. kemudian ancaman yang terendah adalah “karyawan yang sudah resign membuat studio baru” dengan nilai 0,36.

Dapat dilihat total bobot x rating diatas dari masing-masing faktor-faktor ifas dan efas terdapat total bobot x rating kekuatan (*strengths*) dengan total 2,88. Sedangkan kelemahan (*weakness*) dengan total 0,95. Dapat disimpulkan bahwa Surya Maxima Photography memiliki kekuatan lebih tinggi, dibandingkan dengan faktor kelemahan yang ada didalam Surya Maxima Photography.

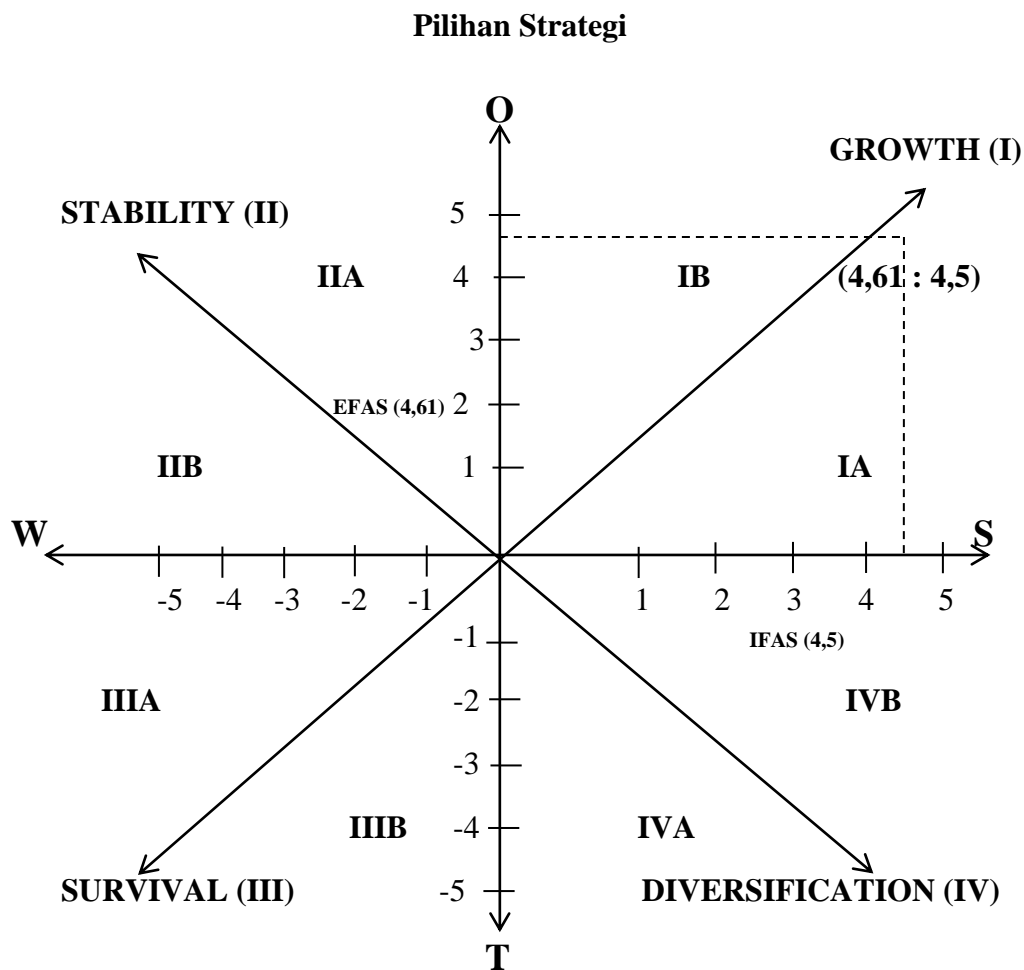
Selanjutnya terdapat total bobot x rating peluang (*opportunities*) dengan total 1,93. Dan ancaman (*threats*) memiliki total 1,7. Dapat disimpulkan bahwa Surya Maxima Photography memiliki peluang yang cukup besar dibandingkan ancaman yang akan timbul.

Dari hasil faktor-faktor strategi internal (IFAS) dan eksternal (EFAS) menghasilkan total bobot x rating sebagai berikut :

1. Kekuatan (Strenghts/S) = 3,45
2. Kelemahan (Weakness/W)= 1,05
3. Peluang (Opportunities/O) = 2,7
4. Ancaman (Threats/T) = 1,91

4.4 Tahap Pembuatan Matrix SWOT

Dari hasil analisis perhitungan IFAS dan EFAS dapat diketahui bahwa nilai tertimbang kekuatan lebih besar daripada kelemahan dan disaat yang sama nilai tertimbang peluang lebih besar daripada ancaman bisnis. Akibatnya posisi strategis Surya Maxima Photography terletak pada kuadran I (Kuadran *Growth/Pertumbuhan*), karena kedua selisih nilai tertimbang IFAS dan EFAS adalah positif, yakni 4,5 (IFAS) dan 4,61 (EFAS). Sedangkan penentuan pilihan strategi yang bisa digunakan oleh Surya Maxima Photography adalah *Rapid Growth* dikarenakan nilai tertimbang *Strengths* lebih besar dari nilai *Opportunities* yakni, $S (2.88) > O (1.93)$. Posisi Surya Maxima Photography pada matriks kuadran SWOT 4K dapat dilihat pada **Gambar 4.1**



Gambar 4.1 Posisi Surya Maxima Photography Dalam Matriks SWOT -4K

Tabel 4.10 Pilihan Strategi

Kuadran	Pilihan Strategi
I A	Rapid Growth
I B	Stable Growth
III A	Turn Arround
III B	Guerilla
IV B	Conglomerate
IV A	Concentric
II A	Aggressive Maintenance
II B	Selective Maintenance

Dari ketiga tahapan yang telah dilakukan saat ini pengelola destinasi wisata digital Surya Maxima Photography dapat melakukan perencanaan strategisnya secara komprehensif. Mereka dapat menggunakan indikator-indikator strategis yang telah diidentifikasi untuk membuat prioritas program-program yang memiliki dampak besar terhadap keunggulan strategis Surya Maxima Photography. Sebagai contoh, dari faktor Kekuatan (*Strengths*) terdapat sepuluh keunggulan yang signifikan dari Surya Maxima Photography apabila melihat nilai skor yaitu kekuatan dengan nilai 0,37 yaitu “studio photo yang luas” dan dengan nilai 0,36 diantaranya “brand dikenal masyarakat bandar lampung, atmosphere dan suasana gedung yang cozy, finishing photo yang memuaskan, memiliki delapan studio tema berbeda, buka setiap hari” untuk nilai 0,34 yaitu “photographer dan videographer profesional” kemudian untuk nilai 0,29 adalah “equipment lengkap” selanjutnya untuk nilai 0,27 yaitu “setiap bulan melakukan promosi” dan untuk nilai 0,18 adalah “memiliki layanan outdoor”. Kesepuluh keunggulan tersebut bisa ditingkatkan lebih lanjut melalui pembuatan program belajar bersama dan mendatangi beberapa kampus di bandar lampung serta melibatkan mahasiswa yang mengikuti UKM di bidang photography, kemudian tetap melakukan promosi setiap bulan nya agar para konsumen menjadi lebih loyal terhadap Surya Maxima Photography.

Pengelola juga bisa menfokuskan diri pada penanganan kelemahan-kelemahan signifikan yang dimiliki oleh destinasi wisata digital Surya Maxima Photography. Dari Total nilai skor, terdapat kelemahan signifikan yang dimiliki oleh Surya Maxima Photography yaitu: nilai 0,26 hanya ada satu faktor yaitu “buka hanya 8 jam (10:00-18:00 WIB)” kemudian untuk nilai 0,20 ada satu faktor yaitu “letak studio jauh dari pusat kota” untuk nilai 0,19 yaitu “keterlambatan cetak” dan nilai 0,14 yaitu “belum adanya mesin cetak sendiri” kemudian untuk nilai 0,13 ada dua faktor yaitu “sdm sering resign, beberapa karyawan masuk jam kerja tidak tepat waktu”.

Fokus pada pemecahan masalah di keterlambatan cetak, hal ini bisa berdampak pada penguatan kemampuan IFAS (internal) Destinasi Wisata Digital di Surya Maxima Photography. Misalnya mempunyai mesin cetak sendiri untuk mengurangi masalah deadline pada konsumen. Hal ini dimampukan karena para konsumen terus berdatangan dari seluruh lapisan masyarakat untuk memakai jasa dari Surya Maxima Photography.

Pada sisi EFAS, pengelola juga bisa menggunakan hasil analisis untuk dapat memanfaatkan peluang-peluang yang disediakan oleh lingkungan eksternal. Terdapat hal yang bisa menjadi perhatian oleh pihak pengelola terkait dengan faktor Peluang yaitu : “berada di lingkungan kampus” dengan nilai 0,81. Kemudian berikutnya dengan nilai 0,67 yaitu faktor “jauh dari studio photo lain” lalu dengan nilai 0,62 yaitu “letak studio ditempat strategis” dan di faktor “memiliki kerjasama dengan instansi lain” dengan nilai 0,60. Inisiatif strategis yang bisa diambil oleh pengelola adalah dengan mengembangkan program-program experience marketing yang melibatkan stakeholder pariwisata digital dan seluruh lapisan masyarakat sekitar.

Disisi lain, pihak pengelola destinasi wisata digital Surya Maxima Photography juga perlu mewaspadai beberapa ancaman yang bisa menurunkan keunggulan strategisnya. Terdapat hal yang harus menjadi perhatian pengelola yaitu : “munculnya studio photo yang mendesign tema studio lebih menarik (lebih masa

kini)” dengan nilai 0,54. Kemudian untuk faktor “studio photo yang menggunakan teknik dan sistem kerja yang sama” dengan nilai 0,51. Dan untuk faktor “adanya pesaing yang menawarkan harga lebih murah” yaitu dengan nilai 0,50. kemudian ancaman yang terendah adalah “karyawan yang sudah resign membuat studio baru” dengan nilai 0,36.

Dari matriks SWOT 4K dapat dilihat bahwa Surya Maxima Photography sebenarnya berada pada Kuadran IA dimana diinterpretasikan bahwa destinasi wisata digital ini dalam fase pertumbuhan. Strategi yang bisa dilakukan bersifat *rapid growth* atau dengan kata lain untuk dapat secara signifikan memenangkan persaingan bisnis, pengelola harus secara agresif membuat program-program yang menarik berdasarkan analisis IFAS dan EFAS.

Berbagai macam inisiatif strategi dapat dikaji secara lebih detil dengan menggunakan skema matriks SWOT-K yang secara rinci disajikan pada Gambar 4.1

	KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
LINGKUNGAN INTERNAL	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brand di kenal masyarakat Bandar Lampung 2. Equipments lengkap 3. Studio photo yang luas 4. Atmosphere dan suasana gedung yang cozy 5. Photographer dan videographer profesional 6. Finishing photo yang memuaskan 7. Harga terjangkau 8. Memiliki layanan outdoor 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buka hanya 8 jam (10:00-18:00 WIB) 2. SDM sering resign 3. Letak studio jauh dari pusat kota 4. Beberapa karyawan masuk jam kerja tidak tepat waktu 5. Belum adanya mesin cetak sendiri 6. Keterlambatan cetak

<p>LINGKUNGAN EKSTERNAL</p>	<p>9. Memiliki 8 studio tema berbeda</p> <p>10. Buka setiap hari</p> <p>11. Setiap bulan melakukan promosi</p>	
<p>PELUANG (O)</p> <p>1. Letak studio di tempat yang strategis</p> <p>2. Berada di lingkungan kampus</p> <p>3. Memiliki kerjasama dengan instansi lain</p> <p>4. Jauh dari studio photo lain</p>	<p>Strategi S-O</p> <p>1. Pembuatan program belajar bersama dan mendatangi beberapa kampus di bandar lampung serta melibatkan mahasiswa yang mengikuti UKM dibidang photography.</p> <p>2. Melakukan promosi setiap bulan nya agar para konsumen menjadi lebih loyal terhadap Surya Maxima Photography.</p>	<p>Strategi W-O</p> <p>1. Mempunyai mesin cetak sendiri untuk mengurangi deadline</p> <p>2. Memperbanyak bekerjasama dengan instansi lain. Karena konsumen terus berdatangan dari seluruh lapisan masyarakat.</p>
<p>ANCAMAN (T)</p> <p>1. Studio photo yang menggunakan teknik dan sistem kerja yang sama</p> <p>2. Adanya pesaing yang menawarkan harga lebih murah</p>	<p>Strategi S-T</p> <p>1. Mengadakan pameran di tempat-tempat yang ramai, seperti Mall.</p> <p>2. Mengembangkan program-program experience marketing yang melibatkan</p>	<p>Strategi W-T</p> <p>1. Lebih mengedepankan memiliki mesin cetak sendiri</p> <p>2. Libatkan karyawan dalam proses pengambilan</p>

3. Karyawan yang sudah resign membuat studio baru	stakeholder pariwisata digital dan seluruh lapisan masyarakat sekitar.	keputusan dan keluarkan karyawan yang memprovokasi atau menimbulkan masalah
4. Munculnya studio photo yang mendesign tema studio lebih menarik (lebih masa kini)		

Gambar 4.2 Skema Matriks SWOT Klasik Surya Maxima Photography

4.5 Pembahasan

Dari hasil analisis diatas dihasilkan faktor internal dan eksternal yang positif, maka kekuatan Surya Maxima Photography lebih unggul dibandingkan dengan kelemahan nya. Sedangkan kondisi saat ini dihadapi Surya Maxima Photography memiliki peluang yang cukup besar dibandingkan pada ancaman nya.

Oleh karena itu Surya Maxima Photography dapat memanfaatkan potensi yang ada dan dapat menumbuh kembangkan besarnya kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang cukup besar dari Surya Maxima Photography. Agar perkembangan Surya Maxima Photography menjadi lebih baik. Melakukan tindakan dalam perbaikan masalah intern atau proses yang di pengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi yaitu keterlambatan photo, karena proses editing yang cukup memakan waktu lama dan ditambah banyaknya konsumen yang terus meningkat untuk menggunakan jasa Surya Maxima Photography sehingga mengakibatkan deadline atau keterlambatan photo kepada para konsumen. Agar konsumen merasa sangat terpuaskan ketika pengambilan photo tersebut tepat waktu. Selain itu pemanfaatan peluang dalam menarik konsumen lokal maupun mancanegara harus lebih diperhatikan. Oleh sebab itu yang tepat yang dilakukan oleh Surya Maxima Photography adalah dengan

adanya pengembangan, perbaikan dan inovasi terbaru untuk masalah deadline Surya Maxima Photography.