

**”STRATEGI MARKETING PRODI FISIOTERAPI POLTEKKES
JAKARTA III KEMENTERIAN KESEHATAN MENGHADAPI
PERSAINGAN PASAR”**

Toto Aminoto

Politeknik Kesehatan Jakarta III Kementerian Kesehatan

aminoto95@yahoo.com

Abstrak

Latar belakang dari penelitian ini bertujuan untuk dapat mengetahui strategi pemasaran Prodi Fisioterapi Poltekkes Kemenkes Jakarta III. Dengan menggunakan analisa Five Forces Porter dihasilkan ancaman terhadap masuknya pesaing baru tergolong tinggi (skor 7,54); ancaman terhadap produk baru juga tergolong Rendah (2,8); ancaman terhadap kekuatan tawar menawar pembeli tergolong rendah (skor 1,8); ancaman terhadap kekuatan tawar menawar pemasok tergolong rendah (skor 2,43); ancaman terhadap persaingan antar pesaing dalam industri sejenis tergolong tinggi (skor 7,67). Dengan matriks SWOT dihasilkan perhitungan posisi perusahaan pada kuadran satu yaitu kuadran yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, maksudnya perusahaan harus lebih giat dalam mengatasi perkembangan pasar yang kompetitif dalam rangka memperluas pangsa pasar.

Kata Kunci: Five Forces Porter, SWOT, 4P

I. LATAR BELAKANG

Salah satu cara penentuan alternatif strategi yang sesuai dengan dasar kondisi internal serta pengaruh lingkungan eksternal Prodi fisioterapi poltekkes Jakarta III Kementerian Kesehatan adalah menggunakan analisa *Five Forces Porter*, analisa SWOT/TOWS. Dengan analisa ini diharapkan prodi fisioterapi poltekkes Jakarta III Kementerian Kesehatan dapat menentukan tujuan usaha yang

realistis, sesuai dengan kondisi perusahaan (Sutojo dan Kleisteuber, 2008). Analisa ini diaplikasikan pula untuk mengetahui strategi yang tepat bagi Prodi fisioterapi poltekkes Jakarta III Kementerian Kesehatan dengan mengacu pada kondisi internal dan eksternalnya. Dimana Prodi fisioterapi adalah Prodi yang paling baru berdiri beberapa tahun belakangan ini.

Menurut Timothy Bard (2008) lima Kekuatan Persaingan adalah sebagai berikut :

1. Ancaman Pemandang Baru (*The Threat Of New Entrants*)
2. Daya Tawar Pelanggan (*The Bargaining Power Of Customers*)
3. Daya Tawar Pemasok (*The Bargaining Power Of Suppliers*)
4. Ancaman Produk atau Jasa Substitusi (*The Threat Of Substitutes Products Or Services*)
5. Persaingan Diantara Kontestan Yang Ada (*The Jockeying Among Current Contestants or Rivalry Among Existing Firms*)

II. ANALISA SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pemasaran. Strategi ini dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara simultan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2006).

Menurut Anne Gregory (2004) elemen-elemen analisis SWOT terdiri dari:

- a. *Strengths* (S), yaitu kekuatan/keunggulan yang dimiliki oleh perusahaan untuk memenangkan persaingan.
- b. *Weakness* (W), yaitu kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan yang dapat menghambat perusahaan dalam persaingan.
- c. *Opportunities* (O), yaitu kesempatan/peluang yang harus dimanfaatkan oleh perusahaan untuk memenangkan persaingan.
- d. *Threats* (T), yaitu ancaman yang menghambat perusahaan untuk memenangkan persaingan.

III. DIAGRAM SWOT

Diagram SWOT digunakan untuk memperoleh alternatif strategi yang tepat untuk mendukung perencanaan strategi bisnis serta sebagai perbandingan alternatif strategi lainnya. Diagram SWOT sendiri terbagi atas empat kuadran dimana hasil kuadran tersebut diperoleh dari hasil kalkulasi matriks IFAS dan matriks EFAS.:



Gambar 1 Diagram Analisa SWOT

Sumber : Rangkuti (2006)

Tabel 1 Perhitungan

| 1.Masuknya Pesaing Baru | | | | |
|-------------------------|-----------------|--|---------|-------|
| No Pertanyaan | Variabel | Indikator | Ranking | Bobot |
| 1 | Kebutuhan modal | Membuat prodi baru fisioterai membutuhkan investasi yang | 7 | 0,23 |

| | | | | |
|---|-------------------------------|--|-----------|----------|
| | | tidak sedikit | | |
| 2 | Perizinan | Mendapatkan izin dari DIKTI mudah | 8 | 0,27 |
| 3 | Kebijakan pemerintah | Kebijakan pemerintah dibidang kefisioterapian sangat mendukung | 8 | 0,27 |
| 4 | Loyalitas pelanggan | Pelanggan pengguna jasa lulusan fisioterapi sangat loyal | 7 | 0,23 |
| | Total | | 30 | 1 |
| 2.Ancaman Produk Pengganti | | | | |
| 5 | Produk pengganti | Terdapat keterbatasan perguruan tinggi yang membuka prodi Fisioterapi (<i>account officer</i>) | 2 | 0,4 |
| 6 | Tarif produk pengganti | Tarif perguruan tinggi yang membuka prodi Fisioterapi lebih mahal | 2 | 0,4 |
| 7 | Pangsa pasar produk pengganti | Pangsa pasar pengganti jasa fisioterapi lebih besar namun trennya cenderung menurun | 1 | 0,2 |
| | Total | | 5 | 1 |
| 3.Kekuatan Tawar Menawar Pelanggan | | | | |
| 8 | Pangsa pasar investor | Jumlah perguruan tinggi yang ada Prodi fisioterapi hanya terpusat pada beberapa kota saja | 2 | 0,4 |
| 9 | Informasi produk | Masyarakat memiliki informasi lengkap mengenai biaya perkuliahan di fisioterapi | 1 | 0,2 |
| 10 | Biaya beralih ke kompetitor | Beralih ke kampus fisioterapi lain mudah | 2 | 0,4 |
| | Total | | 5 | 1 |
| 4.Kekuatan Tawar Menawar Pemasok | | | | |
| 11 | Dominasi | Pemasok perangkat alat | 2 | 0,286 |

| | | | | |
|--|--------------------------|---|-----------|----------|
| | pemasok. | fisioterapi didominasi oleh sedikit pemain. | | |
| 12 | Produk pemasok | <i>Teknologi</i> alat fisioterapi sangat penting dalam keberhasilan pendidikan <i>Fisioterapi</i> | 3 | 0,429 |
| 13 | Pasar pemasok | Poltekkes Jakarta III merupakan pelanggan yang penting bagi pemasok | 2 | 0,286 |
| | Total | | 7 | 1 |
| 5. Persaingan antar pesaing dalam industri jasa sejenis | | | | |
| 14 | Jumlah pesaing | Jumlah perguruan tinggi yang membuka Prodi Fisioterapi mulai banyak dengan kekuatan yang beragam | 9 | 0,30 |
| 15 | Diferensiasi produk/jasa | Hanya sedikit perbedaan <i>service</i> dengan pesaing | 8 | 0,27 |
| 16 | Pertumbuhan | Potensi pertumbuhan perguruan tinggi membuka Prodi fisioterapi cukup tinggi | 7 | 0,23 |
| 17 | Biaya tetap | Biaya tetap tinggi | 6 | 0,20 |
| | Total | | 30 | 1 |

Sumber : Lampiran 1, Data diolah

Setelah didapatkan pembobotan selanjutnya perhitungan penilain dari pembobotan tersebut.

Tabel 2

Perhitungan Bobot

| 1. Masuknya Pesaing Baru | | | | |
|--|---|------------------|--------------|------------------------------|
| No Pertanyaan | Indikator | Penilaian | Bobot | Penilaian x Bobot |
| 1 | Mem buat prodi baru fisioterai membutuhkan investasi yang tidak sedikit | 7 | 0,23 | 1,61 |
| 2 | Mendapatkan izin dari DIKTI mudah | 8 | 0,27 | 2,16 |
| 3 | Kebijakan pemerintah dibidang kefisioterapian sangat mendukung | 8 | 0,27 | 2,16 |
| 4 | Pelanggan pengguna jasa lulusan fisioterapi sangat loyal | 7 | 0,23 | 1,61 |
| | | 30 | 1 | 7,54 |
| 2. Ancaman Produk Pengganti | | | | |
| 5 | Terdapat keterbatasan perguruan tinggi yang membuka prodi Fisioterapi (<i>account officer</i>) | 2 | 0,4 | 0,8 |
| 6 | Tarif perguruan tinggi yang membuka prodi Fisioterapi lebih mahal | 2 | 0,4 | 0,8 |
| 7 | Pangsa pasar pengganti jasa fisioterapi lebih besar namun trennya cenderung menurun | 1 | 0,2 | 1,2 |
| | | 5 | 1 | 2,8 |
| 3. Kekuatan Tawar Menawar Pembeli | | | | |
| 8 | Jumlah perguruan tinggi yang ada Prodi fisioterapi | 2 | 0,4 | 0,8 |

| | | | | |
|---|---|----------|----------|-------------|
| | hanya terpusat pada beberapa kota saja | | | |
| 9 | Masyarakat memiliki informasi lengkap mengenai biaya perkuliahan di fisioterapi | 1 | 0,2 | 0,2 |
| 10 | Beralih ke kampus fisioterapi lain mudah | 2 | 0,4 | 0,8 |
| | | 5 | 1 | 1,8 |
| 4. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok | | | | |
| 11 | Pemasok perangkat alat fisioterapi didominasi oleh sedikit pemain. | 2 | 0,286 | 0,57 |
| 12 | <i>Teknologi</i> alat fisioterapi sangat penting dalam keberhasilan pendidikan <i>Fisioterapi</i> | 3 | 0,429 | 1,29 |
| 13 | Poltekkes Jakarta III merupakan pelanggan yang penting bagi pemasok | 2 | 0,286 | 0,57 |
| | | 7 | 1 | 2,43 |
| 5. Persaingan antar pesaing dalam industri sejenis | | | | |
| 14 | Jumlah perguruan tinggi yang membuka Prodi Fisioterapi mulai banyak dengan kekuatan yang beragam | 9 | 0,30 | 2,7 |
| 15 | Hanya sedikit perbedaan <i>service</i> dengan pesaing | 8 | 0,27 | 2,16 |
| 16 | Potensi pertumbuhan perguruan tinggi membuka Prodi fisioterapi cukup | 7 | 0,23 | 1,61 |

| | | | | |
|----|--------------------|-----------|----------|-------------|
| | tinggi | | | |
| 17 | Biaya tetap tinggi | 6 | 0,20 | 1,20 |
| | | 30 | 1 | 7,67 |

Sumber : Lampiran 1, Data diolah

IV. HASIL ANALISIS FIVE FORCES PORTER

Dari hasil perhitungan bobot didapatkan hasil bahwa :

1. Untuk ancaman terhadap masuknya pesaing baru tergolong **TINGGI (skor 7,54)**.
2. Ancaman terhadap produk baru tergolong **RENDAH (skor 2,8)**.
3. Kekuatan Tawar Menawar Pembeli tergolong **RENDAH (skor 1,8)**.
4. Kekuatan Tawar Menawar Pembeli tergolong **RENDAH (skor 2,43)**.
5. Ancaman Terhadap Persaingan Antar Pesaing Dalam Industri Sejenis tergolong **TINGGI (skor 7,67)**. karena bisa memberikan kemampuan fisioterpis yang lebih baik.

4.1. MENENTUKAN MATRIK IFAS DAN EFAS

Faktor-faktor strategis Prodi Fisioterapi poltekkes Jakarta III Kemenkes yang di dapat kemudian dimasukkan dalam bentuk Tabel IFAS dan EFAS sebelumnya dilakukan pembobotan terhadap masing-masing faktor strategi. Pemberian bobot internal dan eksternal di dasarkan pada perhitungan kategori nilai penilaian terhadap setiap faktor strategis, dari sini dilihat mana yang mempunyai pengaruh paling besar dan pengaruh terkecil untuk memberikan penilaian. Fungsi dari pembobotan dan *rating* adalah untuk mengetahui faktor strategis Prodi Fisioterapi Poltekkes Jakarta III Kemenkes dan dapat memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dapat menjadi faktor kekuatan dan peluang, sedang dampak negatif menjadi kelemahan dan ancaman.

Berikut ini Tabel pemberian nilai dan bobot serta pemberian bobot dan rating:

Tabel 3 : Penentuan Nilai Bobot IFAS

| Variabel | (1) | (2) | (3) | (4) | Penilaian | Bobot |
|-----------------|-----|-----|-----|-----|-----------|-------|
|-----------------|-----|-----|-----|-----|-----------|-------|

| Kekuatan (STRENGTHS) | | | | | | | |
|-----------------------------|---|--|--|---|---|---|------|
| 1 | Perguruan Tinggi Negeri yang memberikan rasa aman | | | | x | 4 | 0,12 |
| 2 | Prodi Fisioterapi masih jarang diselenggarakan oleh perguruan tinggi lain | | | | x | 4 | 0,12 |
| 3 | Berada dalam posisi 5 Prodi fisioterapi terbaik di Indonesia | | | | x | 4 | 0,12 |
| 4 | Memiliki tim Dosen yang bereputasi nasional dan internasional | | | x | | 3 | 0,09 |
| 5 | Sudah ada Pedoman/kebijakan yang baku tentang sistem pengelolaan SDM yang dikeluarkan oleh Kemenkes melalui Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 33 tahun 2015 tentang pedoman penyusunan perencanaan sumber daya kesehatan dan sudah dilaksanakan dengan transparan dan | | | | x | 4 | 0,12 |

| | | | | | | | | |
|-----------------------------|---|--|--|---|--|-----------|------|--|
| | akuntabel | | | | | | | |
| Kelemahan (WEAKNESS) | | | | | | | | |
| 1 | Guru Besar belum ada | | | x | | 3 | 0,09 | |
| 2 | Jabatan fungsional dosen masih sedikit dan sebagian besar masih Asisten Ahli | | | x | | 3 | 0,09 | |
| 3 | Jumlah penelitian dan publikasi ilmiah secara kuantitas maupun kualitas masih kecil | | | x | | 2 | 0,06 | |
| 4 | Jumlah dosen sesuai prodi masih kurang | | | x | | 3 | 0,09 | |
| 5 | Dosen yang pendidikan S2 kefisioterapian masih kurang | | | | | 4 | 0,12 | |
| | Total | | | | | 33 | | |

Sumber : Lampiran 2, Data diolah

Tabel 4. Penentuan Nilai Bobot EFAS

| Variabel | (1) | (2) | (3) | (4) | Penilaian | Bobot |
|------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----------|-------|
| Peluang (Opportunity) | | | | | | |

| | | | | | | | |
|-------------------------|--|--|--|---|---|---|------|
| 1 | Adanya kesempatan memperoleh beasiswa untuk pelatihan dan studi lanjut baik dalam negeri maupun luar negeri yang diberikan oleh pemerintah | | | | x | 4 | 0,17 |
| 2 | Terbukanya kesempatan dosen vokasi untuk mendapatkan jabatan akademik tertinggi sampai Profesor. | | | | x | 4 | 0,17 |
| 3 | Kesempatan untuk menjadi narasumber diberbagai institusi | | | x | | 3 | 0,13 |
| 4 | Kesempatan meneruskan pendidikan terbuka lebar | | | x | | 3 | 0,13 |
| Ancaman (Threat) | | | | | | | |
| 1 | Sulitnya persyaratan untuk memperoleh jabatan fungsional lektor kepala dan guiru besar. | | | x | | 3 | 0,13 |
| 2 | Adanya tawaran ke | | | x | | 3 | 0,13 |

| | | | | | | | |
|---|--|--|--|---|--|-----------|------|
| | dosen dari institusi atau perguruan tinggi lain yang memberikan imbalan yang lebih baik | | | | | | |
| 3 | Banyak dosen fisioterapi dari perguruan tinggi lain yang mampu mempublikasikan hasil penelitian di Jurnal Internasional bereputasi | | | x | | 3 | 0,13 |
| | Total | | | | | 23 | |

Sumber : Lampiran 3, Data diolah

Tabel 5. IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

| Faktor Strategi Internal | | Rating | Bobot | Bobot x Rating |
|---------------------------------|---|--------|-------|----------------|
| 1 | Perguruan Tinggi Negeri yang memberikan rasa aman | 4 | 0,12 | 0,48 |
| 2 | Prodi Fisioterapi masih jarang diselenggarakan oleh perguruan tinggi lain | 4 | 0,12 | 0,48 |
| 3 | Berada dalam posisi 5 Prodi fisioterapi terbaik di Indonesia | 4 | 0,12 | 0,48 |
| 4 | Memiliki tim Dosen yang bereputasi nasional dan internasional | 3 | 0,09 | 0,27 |

| | | | | |
|-----------------------------|---|---|----------|-------------|
| 5 | Sudah ada Pedoman/kebijakan yang baku tentang sistem pengelolaan SDM yang dikeluarkan oleh Kemenkes melalui Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 33 tahun 2015 tentang pedoman penyusunan perencanaan sumber daya kesehatan dan sudah dilaksanakan dengan transparan dan akuntabel | 4 | 0,12 | 0,48 |
| | Total | | | 2,19 |
| Kelemahan (WEAKNESS) | | | | |
| 1 | Guru Besar belum ada | 3 | 0,09 | 0,27 |
| 2 | Jabatan fungsional dosen masih sedikit dan sebagian besar masih Asisten Ahli | 3 | 0,09 | 0,27 |
| 3 | Jumlah penelitian dan publikasi ilmiah secara kuantitas maupun kualitas masih kecil | 2 | 0,06 | 0,12 |
| 4 | Jumlah dosen sesuai prodi masih kurang | 3 | 0,09 | 0,27 |
| 5 | Dosen yang pendidikan S2 kefisioterapian masih kurang | 4 | 0,12 | 0,48 |
| | Total | | 1 | 1,41 |

Berdasarkan Tabel 5 dapat dilihat kekuatan (*strength*) yang dihasilkan oleh Prodi Fisioterapi dengan nilai rata-rata rating 4 yang berarti mempunyai nilai positif sangat besar (+) berarti, semua kekuatan yang ditimbulkan dapat digunakan untuk bersaing. Sedangkan untuk kelemahan (*weakness*), rating yang di dapat adalah 3 yang berarti memiliki pengaruh negative besar (-).

Berikut Keterangan untuk rating:

Rating untuk kekuatan (*strength*)

Nilai 1 : memiliki pengaruh positif sangat kecil

Nilai 2 : memiliki pengaruh positif kecil

Nilai 3 : memiliki pengaruh positif besar

Nilai 4 : memiliki pengaruh positif sangat besar

Rating untuk kelemahan (*weakness*)

Nilai 1 : memiliki pengaruh negatif sangat kecil

Nilai 2 : memiliki pengaruh negatif kecil

Nilai 3 : memiliki pengaruh negatif besar

Nilai 4 : memiliki pengaruh negatif sangat besar

Tabel 6. EFAS (*External Factor Analysis Summary*)

| Faktor Strategi Eksternal | | Rating | Bobot | Bobot x Rating |
|------------------------------|--|--------|-------|----------------|
| Peluang (Opportunity) | | | | |
| 1 | Adanya kesempatan memperoleh beasiswa untuk pelatihan dan studi lanjut baik dalam negeri maupun luar negeri yang diberikan oleh pemerintah | 4 | 0,17 | 0,68 |
| 2 | Terbukanya kesempatan dosen | 4 | 0,17 | 0,68 |

| | | | | |
|--------------------------------|--|---|----------|-------------|
| | vokasi untuk mendapatkan jabatan akademik tertinggi sampai Profesor. | | | |
| 3 | Kesempatan untuk menjadi narasumber diberbagai institusi | 3 | 0,13 | 0,39 |
| 4 | Kesempatan meneruskan pendidikan terbuka lebar | 3 | 0,13 | 0,39 |
| | Total | | | 2,14 |
| Ancaman (<i>Threat</i>) | | | | |
| 1 | Sulitnya persyaratan untuk memperoleh jabatan fungsional lektor kepala dan guiru besar. | 3 | 0,13 | 0,39 |
| 2 | Adanya tawaran ke dosen dari institusi atau perguruan tinggi lain yang memberikan imbalan yang lebih baik | 3 | 0,13 | 0,39 |
| 3 | Banyak dosen fisioterapi dari perguruan tinggi lain yang mampu mempublikasikan hasil penelitian di Jurnal Internasional bereputasi | 3 | 0,13 | 0,39 |
| | Total | | 1 | 1,17 |

Sumber Lampiran 3, Data diolah:

Berdasarkan Tabel 6 dapat dilihat peluang (*opportunity*) yang dihasilkan oleh Bahana Sekuritas dengan nilai rata-rata rating 4 yang berarti memiliki pengaruh positif sangat besar (+) dengan begitu peluang Bahana Sekuritas bisa dimanfaatkan menjadi kekuatan. Sedangkan untuk ancaman (*threat*), rating yang di dapat adalah 3 yang berarti memiliki pengaruh negatif besar (-).

Keterangan :

Rating untuk peluang (*opportunity*)

Nilai 1 : memiliki pengaruh positif sangat kecil

Nilai 2 : memiliki pengaruh positif kecil

Nilai 3 : memiliki pengaruh positif besar

Nilai 4 : memiliki pengaruh positif sangat besar

Rating untuk ancaman (*threat*)

Nilai 1 : memiliki pengaruh negatif sangat kecil

Nilai 2 : memiliki pengaruh negatif kecil

Nilai 3 : memiliki pengaruh negatif besar

Nilai 4 : memiliki pengaruh negatif sangat besar

4.2. PENENTUAN POSISI PRODI FISIOTERAPI

Menentukan prodi Fisioterapi dengan cara memadukan kekuatan(*strength*),kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman(*threat*)pada perusahaan sehingga dapat ditentukan titik koordinat dalam diagramSWOT.

1. Strategi Internal (S-W)

Dalam hal ini kekuatan (*strength*) mempunyai bobot (+) dan kelemahan (*weakness*) dengan bobot (-). Faktor Strategis Internal Perusahaan Bahana Sekuritas adalah:

1. Kekuatan = Jumlah Kekuatan faktor strategi internal =5

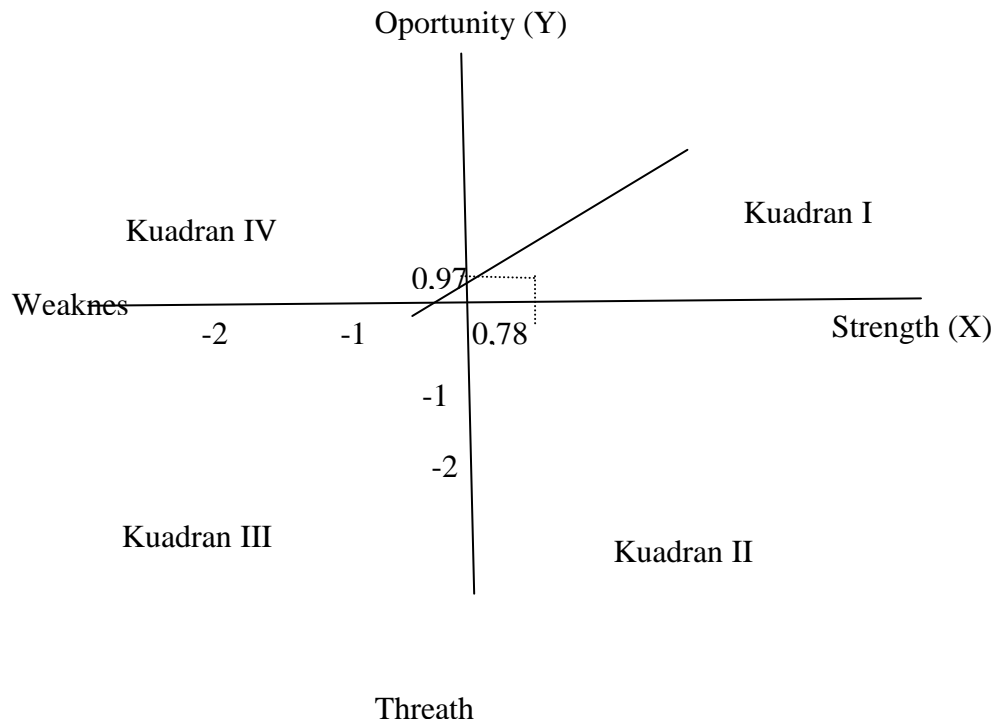
2. Kelemahan = Jumlah Kelemahan faktor strategi = 4

Dari hasil perhitungan di atas dapat diketahui bahwa faktor strategis internal perusahaan $2,19-1,41= (+) 0,78$

2. Strategi Eksternal (O-T)

Dalam hal ini peluang (*opportunity*) mempunyai bobot (+) dan ancaman (*threat*) mempunyai bobot (-). Faktor Strategis Eksternal Perusahaan

$2,14-1,17= (+) 0,97$.



Gambar 4.7 : Posisi SWOT Perusahaan Bahana Sekuritas

Tujuan dari analisa dengan *tools* SWOT/TOWS adalah untuk menentukan strategi yang tepat bagi Prodi Fisioterapi dengan analisa bisnis jasa pendidikan dari sudut pandang internal ataupun external perusahaan. Berdasarkan penentuan posisi perusahaan, maka dapat diketahui bahwa perusahaan Prodi Fisioterapi berada pada kuadran 1, yaitu posisi perusahaan yang mendukung kebijakan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

V. SIMPULAN

- Posisi perusahaan dalam penelitian ini adalah terdapat pada kuadran satu yaitu kuadran yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, maksudnya perusahaan harus lebih giat dalam mengatasi perkembangan pasar yang kompetitif dalam rangka memperluas pangsa pasar.
- Kekuatan Five Porter sebagai berikut
 1. Ancaman terhadap masuknya pesaing baru tergolong tinggi (skor 7,54)
 2. Ancaman terhadap produk baru juga tergolong Rendah (2,8)
 3. Ancaman terhadap kekuatan tawar menawar Pembeli tergolong rendah (skor 1,8)

4. Ancaman terhadap kekuatan tawar menawar pemasok tergolong rendah (skor 2,43)
5. Ancaman terhadap persaingan antar pesaing dalam industri sejenis tergolong tinggi (skor 7,67)

DAFTAR PUSTAKA

- Bard Timothy. 2008. *Opportunity Recognition*. USA. Penerbit : Tim Bard Multimedia, Detroit Michigan.
- Gregory Anne.2004. *Public Relation in Practice*. Second edition. USA. Penerbit : Clays Ltd.
- Kotler, Philip. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi kelima. Jakarta: Erlangga.
- Manktelow, James. Using the TOWS Matrix, (online). Available :http://www.mindtools.com/pages/article/newSTR_89.htm
- Rangkuti, Fredy. 2006. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Dan Analisa Kasus Cetakan kedua belas Jakarta*: PT.Gramedia Pustaka Utama
- Sutojo Siswanto dan F. Kleisteuber.2000.*Strategic Marketing Manajemen, Strategi Manajemen*. Jakarta. Penerbit : PT. Damar Mulia Pustaka Utama.
- Citizen Lab and Canada centre for global Security Studies Munk School Of Global Affairs. 2014. *Island of control, island of resistance, Monitoring The 2013 Indonesian IGF*. Number 9. Published : 20 January 2014
- Winniger, J. 2013, "Indonesia Netizen Survey 2013", *Marketeers* edisi November 2013, vol.X, no.X, hal XX-XX.
- Etterson, Condaró and Knowles, Harvard Business Review, Rethinking the 4P's, January-February 2013, (online) Available : <http://hbr.org/2013/01/rethinking-the-4-ps/ar/1>
- Tahir Ahmad Wani, *Business Science International Reseach Journal*, From PS To SAVE, 2013, Volume I Issue I, ISSN 2321-3191.
- Wear, Sandra, "How to Compete on Value, Not Price" Inc. January 9, 2012, (online) Available at : <http://www.inc.com/sandra-wear/how-to-complete-on-value-not->
- Gregory Ciotti, The New 4Ps of Marketing, July 23th 2013, (online) Available <https://www.helpscout.net/blog/new-4ps-of-marketing/>

Kevin-James Fenech, SAVE – updating the 4Ps, March 7th, 2013 (online)

Available: <http://www.timesofmalta.com/articles/view/20130307/business-comment/Save-updating-the-4Ps.460523>

IDX Yearly Statistic 2013