

**PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
OPTIMALISASI PENJUALAN BERBASIS SWOT DAN QSPM**

**(Studi Kasus: UMKM CITO KOI REOG)**

**Tugas Akhir**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Meraih Gelar Sarjana Strata 1

Industri Universitas Muhammadiyah Malang



Disusun oleh:

**RIFA RIZZA HIZBULLOH**

(202010140311175)

**PROGRAM STUDI INDUSTRI**

**FAKULTAS TEKNIK**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG**

**2025**

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**  
**PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK**  
**OPTIMALISASI PENJUALAN BERBASIS SWOT DAN QSPM**



Disusun Oleh :

**RIFA RIZZA HIZBULLOH**  
(202010140311175)

Menyetujui dan Mengesahkan :

Malang, 10 November 2025

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Teguh Baroto, S.T., M.T.

Ir. Rahmad Wisnu Wardana, Spd., M.Eng.

Mengetahui,

Ketua Jurusan Teknik Industri



Dr. Ir. Dana Marsetiya Utama, S.T., M.T.

# BERITA ACARA

## FAKULTAS TEKNIK

PRODI TEKNIK INDUSTRI  
Industri.umm.ac.id | industri@umm.ac.id


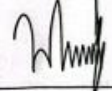


### BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : RIFA RIZZA HIZBULLOH  
Nim : 202010140311175  
Jurusan : Teknik Industri  
Judul Skripsi : PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENJUALAN DENGAN METODE  
SWOT DAN QSPM PADA UMKM CITO KOI REOG

Tanggal Pelaksanaan Sidang Skripsi: 17 Oktober 2025

Dinyatakan : LULUS

Dengan Nilai : B+

Pembimbing I	: Teguh Baroto ST., MT.	
Pembimbing II	: Ir. Rahmad Wisnu Wardana, S.Pd., M.Eng.	
Penguji I	: Ir. Annisa Kesy Garside, ST., MT.	
Penguji II	: Ikhlasul Amallynda, ST., MT.	

Ditetapkan di : Malang

Tanggal : 22 Oktober 2025

Ketua Program Studi,



Dr. Ir. Dana Marsetiya Utama, S.T., M.T.

#### Kampus I

Jl. Bandung 1 Malang Jawa Timur  
P +62 341 558 253 (Hunting)  
F +62 341 460 435

#### Kampus II

Jl. Bendungan Sulani No 100 Malang, Jawa Timur  
P +62 341 551 149 (Hunting)  
F +62 341 582 060

#### Kampus III

Jl. Raya Tegomas No 240 Malang, Jawa Timur  
P +62 341 404 318 (Hunting)  
F +62 341 403 435  
E: webmaster@umm.ac.id

## SURAT PERNYATAAN PENELITIAN

### SURAT PERNYATAAN PENELITIAN

Malang, 25 Juni 2025

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rifa Rizza Hizbulloh

NIM : 202010140311175

Program Studi : Teknik Industri

Universitas : Universitas Muhammadiyah Malang

Dengan ini menyatakan bahwa saya adalah mahasiswa yang sedang menempuh Tugas Akhir dengan topik penelitian yaitu *Pengembangan strategi pemasaran untuk Optimalisasi penjualan berbasis SWOT dan QSPM*. Saya sedang dalam proses penyelesaian tugas akhir/skripsi sebagai salah satu syarat kelulusan program studi.

Dalam rangka penyelesaian tugas akhir/skripsi saya, saya tidak melakukan penelitian di perusahaan tetapi melakukan penelitian di UMKM, melainkan sebatas menyebarkan kuesioner kepada responden dan melakukan wawancara terhadap pemilik UMKM yang terkait dengan topik penelitian saya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa paksaan dari pihak manapun. Atas perhatian dan kerjasama yang diberikan, saya mengucapkan terima kasih.

Yang Menyatakan,



Rifa Rizza Hizbulloh

## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN DATA

### SURAT PERNYATAAN KEASLIAN DATA

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis merupakan hasil karya asli saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana, baik di Universitas Muhammadiyah Malang maupun di perguruan tinggi lainnya.

Karya ilmiah ini sepenuhnya merupakan hasil pemikiran, perumusan, dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali bimbingan dari dosen pembimbing.

Seluruh sumber yang berasal dari karya atau pendapat orang lain telah saya cantumkan secara tertulis dan jelas sebagai acuan dalam naskah, lengkap dengan nama penulis serta daftar pustakanya.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya. Apabila di kemudian hari ditemukan adanya ketidaksesuaian atau pelanggaran terhadap pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Malang, 11 Oktober 2025

yang membuat pernyataan



Rifa Rizza Hizbulloh

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengembangan Strategi Pemasaran untuk Optimalisasi Penjualan Berbasis SWOT dan QSPM (Studi Kasus: UMKM CITO KOI REOG)”**. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Malang.

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari dukungan, bantuan, serta bimbingan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT, atas perlindungan, kesehatan, serta kelancaran yang diberikan kepada penulis dalam proses penyusunan tugas akhir ini.
2. Bapak Teguh Baroto, S.T., M.T. dan Ir. Rahmad Wisnu Wardana, S.Pd., M.Eng., selaku dosen pembimbing I dan pembimbing II yang telah meluangkan waktu, memberikan bimbingan, masukan, kritik, serta motivasi yang sangat berharga bagi penulis. Terima kasih atas segala ilmu dan arahan yang diberikan. Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan dengan keberkahan dan kesehatan.
3. Seluruh dosen Program Studi Teknik Industri Universitas Muhammadiyah Malang, atas ilmu, wawasan, dan bimbingan yang telah diberikan selama penulis menempuh pendidikan.
4. Ayah dan Mama tercinta, terima kasih atas doa, cinta, dukungan, pengorbanan, dan kepercayaan yang tiada henti. Segala semangat dan ketulusan kalian menjadi kekuatan terbesar bagi penulis. Semoga Allah SWT membalas semuanya dengan keberkahan dunia dan akhirat.

5. Seluruh keluarga penulis, terima kasih atas doa, perhatian, dan motivasi yang selalu diberikan selama proses penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi penyempurnaan di masa mendatang. Penulis juga berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi referensi bagi pembaca.

Malang, 30 September 2025

Penulis



**ABSTRAK**  
**“PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENJUALAN  
DENGAN METODE QSPM PADA UMKM CITO KOI REOG”**

**(Studi Kasus : UMKM Cito Koi Reog Ponorogo)**

**Rifa Rizza Hazibulloh, Teguh Baroto, Ir. Rahmad Wisnu Wardana**

**2025**

Email: [rifqiriza@gmail.com](mailto:rifqiriza@gmail.com)

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pemasaran yang optimal guna meningkatkan penjualan pada UMKM Cito Koi Reog Ponorogo dengan menggunakan metode SWOT dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Penelitian ini berfokus pada analisis faktor internal dan eksternal melalui Matriks IFE dan EFE untuk mengetahui posisi strategis perusahaan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa total skor Matriks IFE sebesar 3,158 dan Matriks EFE sebesar 3,143, menandakan bahwa UMKM Cito Koi Reog memiliki posisi yang kuat dalam memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal. Berdasarkan hasil pemetaan SWOT, UMKM berada pada Kuadran I (strategi *agresif/growth*), yang berarti perusahaan perlu memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut peluang pasar. Analisis QSPM dilakukan terhadap sembilan alternatif strategi, dan hasilnya menunjukkan bahwa strategi dengan nilai *Total Attractiveness Score* (TAS) tertinggi adalah Strategi Diferensiasi Produk dan Layanan (ST-1) dengan nilai 3,891, yang direkomendasikan sebagai prioritas utama untuk diimplementasikan. Strategi ini berfokus pada peningkatan nilai tambah produk melalui garansi kesehatan ikan koi premium serta optimalisasi branding digital melalui media sosial dan iklan berbayar. Implementasi strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, serta mendorong pertumbuhan penjualan secara berkelanjutan bagi UMKM Cito Koi Reog.

**Kata Kunci:** SWOT, QSPM, Strategi Pemasaran, UMKM, Cito Koi Reog

## ABSTRACT

# “MARKETING STRATEGY PLANNING TO INCREASE SALES USING THE QSPM METHOD AT UMKM CITO KOI REOG”

(Case Study: UMKM Cito Koi Reog Ponorogo)

Rifa Rizza Hazibulloh, Teguh Baroto, Ir. Rahmad Wisnu Wardhana

2025

Email: [rifqriza@gmail.com](mailto:rifqriza@gmail.com)

*This research aims to formulate an optimal marketing strategy to increase sales at UMKM Cito Koi Reog Ponorogo by applying the SWOT and Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) methods. The study focuses on analyzing internal and external factors through the Internal Factor Evaluation (IFE) and External Factor Evaluation (EFE) matrices to determine the company's strategic position. The calculation results show that the total IFE score is 3.158 and the EFE score is 3.143, indicating that UMKM Cito Koi Reog holds a strong position in utilizing its internal strengths and external opportunities. Based on the SWOT mapping results, the UMKM is positioned in Quadrant I (aggressive/growth strategy), meaning the company should fully exploit its strengths to seize market opportunities. The QSPM analysis was conducted on nine alternative strategies, and the results show that the strategy with the highest Total Attractiveness Score (TAS) is the Product and Service Differentiation Strategy (ST-1) with a score of 3.891, which is recommended as the main priority for implementation. This strategy focuses on increasing product value through health guarantees for premium koi fish and optimizing digital branding via social media and paid advertising. The implementation of this strategy is expected to enhance competitiveness, expand market reach, and promote sustainable sales growth for UMKM Cito Koi Reog.*

**Keywords:** SWOT, QSPM, Marketing Strategy, UMKM, Cito Koi Reog

## DAFTAR ISI

JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
BERITA ACARA .....	iii
SURAT PERNYATAAN PENELITIAN .....	iv
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN DATA.....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
ABSTRAK .....	vii
FORM CEK PLAGIASI .....	viii
ABSTRACT .....	ix
DAFTAR ISI .....	x
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Batasan Masalah.....	5
BAB II LANDASAN TEORI .....	6
2.1. Manajemen Strategi.....	6
2.2. Pemasaran.....	6
2.3. Strategi Pemasaran .....	6
2.4. Bauran Pemasaran .....	7
2.5. <i>Porter's Five Force Analysis</i> .....	9
2.6. Analisis PEST ( <i>Politic, Economic, Social, Technology</i> ) .....	10
2.7. Proses Penyusunan Strategi.....	11
2.8. Kerangka Perumusan Strategi .....	13
2.8.1. Tahap Input ( <i>Input Stage</i> ).....	13
2.8.1.2. EFE (Matriks External Factor Evaluation).....	15
2.8.2. Tahap Pencocokan ( <i>Matching Stage</i> ) .....	18
2.8.2.2. SWOT Matrix.....	18
2.8.3. Tahap Pengambilan Keputusan ( <i>Decision Stage</i> ).....	20
2.8.3.2. QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) .....	20

2.9.	<i>Literature Review</i> .....	22
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....		<b>27</b>
3.1.	Diagram Alir Penelitian .....	27
3.2.	Jenis Penelitian .....	28
3.3.	Desain Penelitian .....	28
3.4.	Tempat dan Waktu Penelitian .....	29
3.5.	Data dan Jenis data .....	29
3.6.	Teknik Pengumpulan Data .....	30
3.7.	Pengolahan Data .....	30
3.8.	Analisis dan Pembahasan .....	35
3.9.	Kesimpulan dan Saran .....	36
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....		<b>37</b>
4.1	Profil Bisnis UMKM Koi Reog .....	37
4.1.1	Visi Misi Perusahaan .....	37
4.1.2	Struktur Organisasi .....	38
4.2	Aznalisis STP (Segmenting, Targeting, dan Positioning) .....	39
4.3	Identifikasi Atribut Internal dan Eksternal CITO KOI REOG .....	41
4.3.1	Atribut Faktor Internal .....	41
4.3.2	Atribut Faktor Eksternal .....	50
4.4	Penentuan Responden .....	58
4.5	Rekapitulasi Hasil Kuisisioner .....	61
4.5.1	Responden Kuisisioner Pihak UMKM CITO KOI REOG .....	61
4.6	Input Stage .....	67
4.6.1	Matriks Faktor Internal .....	67
4.6.2	Matriks Faktor Eksternal .....	70
4.7	Matching Stage .....	72
a.	Meningkatkan kualitas dan tampilan visual ikan koi untuk mendukung program pemerintah serta tren hobi masyarakat .....	74
c.	Menawarkan variasi produk koi yang lebih beragam guna memenuhi selera pasar dan meningkatkan kepuasan pelanggan .....	75
4.8	Decision Stage .....	89
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN</b> .....		<b>96</b>

BAB VI PENUTUP.....	102
6.1    Kesimpulan.....	102
6.2    Saran.....	104
DAFTAR PUSTAKA.....	106
LAMPIRAN - LAMPIRAN.....	115



# FORM CEK PLAGIASI



UNIVERSITAS  
MUHAMMADIYAH  
MALANG



## FAKULTAS TEKNIK

PRODI TEKNIK INDUSTRI  
industri.umm.ac.id | industri@umm.ac.id

### FORM CEK PLAGIARISME LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Rifa Rizza Hizbulloh  
NIM : 202010140311175  
Judul TA : PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK OPTIMALISASI PENJUALAN BERBASIS SWOT DAN QSPM  
Hasil Cek Plagiarisme dengan Turnitin

No.	Komponen Pengecekan	Nilai Maksimal Plagiarisme (%)	Hasil Cek Plagiarisme (%)
1.	Bab 1 – Pendahuluan	10 %	10%
2.	Bab 2 – Landasan Teori	25 %	18%
3.	Bab 3 – Metodologi Penelitian	30 %	24%
4.	Bab 4 – Pengumpulan Pengolahan Data	30 %	20%
5.	Bab 5 – Analisa dan Pembahasan	15 %	15%
6.	Bab 6 – Kesimpulan dan Saran	5%	4%
7.	Jurnal	20%	20%

Mengetahui,

Dosen Pembimbing I

(Teguh Baroto, ST. MT)

Dosen Pembimbing II

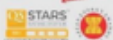
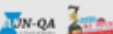
(Ir. Rahmad Wisnu Waryana, Spd., M.Eng.)

Mengesahkan hasil Cek Plagiasi,



Koordinator TA

Amelia Khabidri, S.T., M.Sc



#### Kampus I

Jl. Bandung 1 Malang, Jawa Timur  
P: +62 341 551 253 (Hunting)  
F: +62 341 460 435

#### Kampus II

J. Bendungan Sutarni No.188 Malang, Jawa Timur  
P: +62 341 551 149 (Hunting)  
F: +62 341 582 080

#### Kampus III

Jl. Raya Togomas No 248 Malang, Jawa Timur  
P: +62 341 464 318 (Hunting)  
F: +62 341 460 435  
E: webmaster@umm.ac.id

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiatussalik, Hilmi, Dewi Nur Puspita Sari, and Zahrah Maulidia Septimar. 2024. "Pengaruh Durasi Intensitas Social Media Addiction Terhadap Insomnia." *Gudang Jurnal Ilmu Kesehatan* 2(2): 233–37.
- Agustin, P, S Sitepu, and G Oktalina. 2019. "Analisis Lima Kekuatan Porter Terhadap Keberhasilan Usaha Di Kfc (Kentucky Fried Chicken) Btc (Bangka Trade Center) ...." *Jurnal Progresif Manajemen* ... 6(November): 367–76. <https://e-jurnal.stie-ibek.ac.id/index.php/JIPMB/article/view/458>.
- Ajeng Setyoningrum, Indri, Atika Indah Cahyani, and Reza Gusmanti. 2022. "Potential Analysis and Development Strategy of Kampong Hidroponik As A Village Youth Entrepreneurship Pioneer." *KOLOKIUUM Jurnal Pendidikan Luar Sekolah* 10(1): 47–59. doi:10.24036/kolokium.v10i1.520.
- Akbar, Muhammad Jihad, Qurtubi Qurtubi, and Meilinda Fitriani Nur Maghfiroh. 2022. "Perancangan Strategi Pemasaran Menggunakan Metode SWOT Dan QSPM Untuk Meningkatkan Penjualan Beras." *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya* 8(1): 61–67. doi:10.30656/intech.v8i1.4595.
- Aldo, Dasril, and Muhamad Apri. 2020. "Selection Of Feed Supplier In Sea Fish Cultivation Using Analytical Hierarchy Process (AHP) Method." *JITK (Jurnal Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer)* 6(1): 83–88.
- Aliudin, Emma Rachmawati, and Melisa Arisanty. 2019. "Transformasi Digital Majalah Hai Dalam Upaya Mempertahankan Eksistensi Brand." *Widyakala Journal* 5(2): 77. doi:10.36262/widyakala.v5i2.114.
- Amin Kuncoro, Agus Aji Samekto. 2024. "Buku Ajar Management Strategic." *Eureka Media Aksara* 11(1): 1–14. <https://repository.penerbiteureka.com/publications/568433/buku-ajar-management-strategic>.
- Aulia, Rizky Eka, Ati Kusmiati, and Triana Dewi Hapsari. 2020. "Analisis

Pendapatan Dan Keberlanjutan Usaha Budidaya Ikan Sidat Di Desa Kraton Kecamatan Yosowilangun Kabupaten Lumajang.” *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis* 16(2): 99. doi:10.20961/sepa.v16i2.27350.

Azhari, Kemas Hasyim, Thomas Budiman, Rachmawaty Haroen, and Verdi Yasin. 2021. “Analisis Dan Rancangan Manajemen Proses Bisnis Untuk Layanan Pelanggan Di Pt. Pgas Telekomunikasi Nusantara.” *Journal of Information System, Informatics and Computing* 5(1): 48. doi:10.52362/jisicom.v5i1.381.

Azwar Tryadi dan Muhajirin. 2021. “Pengaruh Physical Evidence Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Kasus Di Surf Café Kota Bima).” *JOURNAL SCIENTIFIC OF MANDALIKA (JSM) e-ISSN 2745-5955 / p-ISSN 2809-0543* 2(7): 291–98. doi:10.36312/10.36312/vol2iss7pp291-298.

Bagasasi, Faizal, and Hadita. 2024. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Usaha Minuman Teh Poci Pondok Hijau Bekasi.” *Journal of Management and Creative Business* 2(1): 119–30.

BPS Jatim. 2025. “Pertumbuhan Ekonomi Jawa Timur Triwulan IV-2024.” *Berita Resmi Statistik* (12): 1–14. <https://web-api.bps.go.id/download.php?f=GGh+1Ww3aqxx8ihvS8em72pCU1VzVHZnbzJVU09YS1QzRGE5bnA4ekFUNnhldmcvQkYvbWJ6VkNUUkR2cnZadGI0SjdMQmpWdEVOTWp4bIVJQkNqTkF3MXlScHA0czlzVVNyMmpmbFZpTUFBNUZWZGRCaGIEblBCekFFZDIrNUZiR0FOUXd2N1VTbWcwYlYwY2kxbTBxOTVDMzIzVHdobG>.

Diatin, Iis, Dini F Nuristy, Ahmad Teduh, and Muhammad Mujahid. 2017. “Incremental Benefits from the Increasing in the Production of Koi Fish *Cyprinus Carpio* Var. Koi Culture.” *Jurnal Akuakultur Indonesia* 16(1): 68–75. doi:10.19027/jai.16.1.68-75.

Dr. Ir. Zulkipli, M.Si., M.Si. Drs. Sunaryo, M.Si. Muhammad Suharsa, S.ST., and M.Si. Vidya Nurina Paramita, S.ST. “Proyeksi Penduduk Kabupaten/Kota Provinsi Jawa Timur 2020–2035 Hasil Sensus Penduduk 2020.” *BPS Provinsi Jawa Timur*: 412.

[https://jatim.bps.go.id/id/publication/2023/07/14/a4729f77b2e1a7c9e4568655/proyeksi-penduduk-kabupaten-kota-provinsi-jawa-timur-2020-2035-hasil-sensus-penduduk-2020.html?utm\\_source=chatgpt.com](https://jatim.bps.go.id/id/publication/2023/07/14/a4729f77b2e1a7c9e4568655/proyeksi-penduduk-kabupaten-kota-provinsi-jawa-timur-2020-2035-hasil-sensus-penduduk-2020.html?utm_source=chatgpt.com).

Fadli, Muhamad Yusuf, Program Studi, Magister Manajemen, Sekolah Tinggi, Ilmu Ekonomi, Harapan Bangsa, Laura Lahinda, et al. 2023. “TEKNOLOGI INFORMASI X UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN.” *Jurnal Accounting And Business Studies* 8(2): 47–73.

Fathurrochman, Irwan, Endang Endang, Dian Bastian, Meri Ameliya, and Ade Suryani. 2021. “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah Aliyah Riyadus Sholihin Musirawas.” *Jurnal Isema : Islamic Educational Management* 6(1): 1–12. doi:10.15575/isema.v6i1.9471.

Fauzan, Rusydi, Rina Supryanita, and Rahmatika. 2021. “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Peningkatan Daya Saing Pada Bisnis Kafe Di Kota Bukittinggi (Studi Kasus Kafe Teras Kota).” *Jurnal Manajemen Bisnis Syariah* 1(1): 1–14.

Gultom, Junias Robert, Asep Zaelani Sidiq, Zarazenitha Qarima Azzahra, Nadirra Nadirra, and Windy Aprilia Rahayu. 2024. “Analisis Strategi Dengan Metode SWOT, QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix), Dan SPACE (Strategic Position and Action Evaluation) Pada PT. Kimia Farma, Tbk.” *Mediastima* 30(1): 13–27. <https://ejournal-ibik57.ac.id/index.php/mediastima/article/view/1211/474>.

Hapiz, Mutiara, Livia Pijar Septia, Dwi Aprilianti, Dwi Aprilianto, Isda Maulida, Fadil Muhammad, Amanda Shaafia, Muhammad Hilman Maulana, and Dian Herdiana. 2025. “Analisis Kebijakan Pengembangan UMKM Digital Di Indonesia: Tantangan Dan Peluang.” *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin* 3(5): 36–44. doi:10.5281/zenodo.15538100.

Hasibuan, Fatimah Nur, Abdurrozzaq Hasibuan, and Mahrani Arfah. 2023. “Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Roti Dengan Menggunakan Metode SWOT Dan QSPM Di UMKM Roti Amah.” *Factory*

*Jurnal Industri, Manajemen dan Rekayasa Sistem Industri* 2(1): 8–17.  
doi:10.56211/factory.v2i1.359.

Ikhwan, Ahmad, and Romi Hendri. 2022. “Analisis Perencanaan Stratejis Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi Menggunakan Framework Ward Dan Peppard Studi Kasus: Fakultas Komputer Umitra Indonesia.” *Jurnal Teknologi dan Informatika (JEDA)* 1(1): 1–12. doi:10.57084/jeda.v1i1.950.

Ilma Agustin, Dewi, Uswatun Hasanah, Ani Gusliyani, and April Laksana. 2024. “Strategi Pemasaran Guardian Ramayana Kota Serang Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Wardah.” *Jurnal Mahasiswa* 6(1): 45–54. doi:10.51903/jurnalmahasiswa.v6i1.818.

Jaka Suseno, Hasan Asyhari, and Muhammad Andrian Saputra. 2025. “Dampak Digitalisasi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia.” *Jurnal Dinamika Sosial dan Sains* 2(1): 432–38. doi:10.60145/jdss.v2i1.118.

Kusumaningrum, Hesti, and Siska Maulidya. 2024. “Analisis Lingkungan Eksternal Organisasi Dalam Menciptakan Keunggulan Kompetitif Perusahaan.” *Mantra: Jurnal Manajemen Strategis* 1(2): 119.

M Paramita<sup>1</sup>a, S Muhlisin<sup>1</sup>, dan I Palawa<sup>1</sup>. 2023. “Jurnal PEDAMAS ( Pengabdian Kepada Masyarakat ) Volume 1 , Nomor 4 , November 2023 ISSN : 2986-7819.” 1(November): 677–86.

Mabrurrosi, Pamekasan ). 2022. “Analysis of Strenghts, Weakness, Opportunity, Threat (Swot) In Determining The Marketing Strategy of Deposits Products (Case Study in Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS).” 1(2): 2829–663.

Mahadiansar, Mahadiansar, and Asparyana Asparyana. 2020. “PEST Analysis Model Dalam Pengembangan Potensi Wisata Pulau Benan, Kabupaten Lingga, Kepulauan Riau.” *Indonesian Journal of Tourism and Leisure* 1(1): 14–25. doi:10.36256/ijtl.v1i1.93.

Maulida, Zenitha, and Dewi Rosa Indah. 2021. “Analisis Strategi Pemasaran

Sebagai Strategi Persaingan Bisnis : Studi Kasus Bisnis Kuliner Rumah Makan Khas Aceh ‘Hasan’ Di Kota Banda Aceh.” *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Samudra (JMAS)* 2(3): 188–202. [https://www.ejurnalunsam.id/index.php/jmas/article/view/3899%0Ahttps://scholar.google.co.id/citations?view\\_op=view\\_citation&hl=id&user=b8zVLT8AAAAJ&citation\\_for\\_view=b8zVLT8AAAAJ:8k81kl-MbHgC](https://www.ejurnalunsam.id/index.php/jmas/article/view/3899%0Ahttps://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=b8zVLT8AAAAJ&citation_for_view=b8zVLT8AAAAJ:8k81kl-MbHgC).

Meftahudin, Meftahudin, Agus Putranto, and Ratna Wijayanti. 2018. “Penerapan Analisis SWOT Dan Five Forces Porter Sebagai Landasan Untuk Merumuskan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Pada Tin Panda Collection Di Kabupaten Magelang).” *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology* 1(1): 22–30. doi:10.32500/jematech.v1i1.209.

Meidona, Syofria, and Yesi Loveran Putri. 2025. “Pengaruh Digital Marketing , Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Cafe Goodbeb Di Pariaman.” 4(1): 100–117.

Mighfar, Sahibul. 2024. “Peran Manajemen Strategis Di Rumah Sakit.” (June). doi:10.13140/RG.2.2.35757.29927.

Mora, Linda. 2025. “Analisis Strategi Pada UMKM Samosa Menggunakan Model Strategi Porter ’ s Five Forces.” *Jurnal Ekonomi dan Management PENG* 2(1): 1865–74.

Mufti Prasetyo, Sofyan, Rehan Gustiawan, and Fabian Rizzel Albani. 2024. “BIIKMA : Buletin Ilmiah Ilmu Komputer Dan Multimedia Analisis Pertumbuhan Pengguna Internet Di Indonesia.” *Biikma* 2(1): 65–71. <https://jurnalmahasiswa.com/index.php/biikma>.

Munica, Risa Dewi, Millatul Ulya, and Muhammad Fakhry. 2017. “Analisis Strategi Pengembangan Industri Jamu Tradisional Di Kabupaten Bangkalan - Madura.” *Agrointek* 11(2): 84. doi:10.21107/agrointek.v11i2.3057.

Muryuniarsih, Muryuniarsih, and Annisa Rahman. 2017. “Model Persaingan Bisnis

Ritel Minimarket Di Purwokerto (Studi Tentang Persaingan Antara PT. Indomarco Prismatama Dan PT. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk).” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Raushan Fikr* 3(2): 31–42. doi:10.24090/jimrf.v3i2.1017.

Nurhayati, Sucinta Tri, Arfi Andira Kirana, Mira Handani, and . Nurbaiti. 2023. “Analisis Strategi E-Commerce Tokopedia Dengan Pendekatan PEST Untuk Penerapan Integrated Marketing Communication (IMC).” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital* 1(2): 247–51. <https://jurnal.ittc.web.id/index.php/jebd/article/view/427>.

Nurhayaty, Maria. 2022. “Strategi Mix Marketing (Product, Price, Place, Promotion, Eople, Process, Physical Evidence) 7P Di Pd Rasa Galendo Kabupaten Ciamis.” *Jurnal Media Teknologi* 8(2): 119–27. doi:10.25157/jmt.v8i2.2669.

Octavini, Nanda Andreas, Iis Ariska Nurhasanah, and Muhammad Burhan Syafei. 2022. “PENGARUH LOKASI, TATA LETAK, DAN KELENGKAPAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (Studi Pada Usaha Ritel Toko Parjo Way Jepara).” *Journal Of Economic And Business Retail* 1(2): 29. doi:10.69769/jebr.v1i2.36.

Ph.D. Ummul Aiman, S.Pd. Dr. Karimuddin Abdullah S.HI. M.A. CIQnR Misbahul Jannah M.Pd., M.Pd. Zahara Fadilla Suryadin Hasda, M.Pd.I. Ns. Taqwin S.Kep. M.Kes. Masita, and M.Pd.Mat Ketut Ngurah Ardiawan M.Pd. Meilida Eka Sari. 2022. Yayasan Penerbit Muhammad Zaini *Metodologi Penelitian Kuantitatif*.

Pradana, F.A., and R.W Pahlevi. 2022. “Strategi Pengembangan Usaha ‘Dika Ban Kalasan’ Dengan Pendekatan Matriks Space (Pendekatan Studi Kasus).” *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi* 1(2): 203–18. <https://www.bajangjournal.com/index.php/JEMBA/article/view/1946>.

Putri Sahrani Alif, Atikah Nurhayati, Ibnu Dwi Buwono, and Ine Maulina. 2024. “Analysis of Marketing Channels for Koi Fish (Cyprinus Carpio) At the Freshwater Ornamental Fish Promotion Center (Case Study, Rawalumbu

- District, Bekasi City).” *Grouper* 15(2): 180–89.  
doi:10.30736/grouper.v15i2.248.
- Qanita, Ariza. 2020. “Analisis Strategi Dengan Metode Swot Dan Qspm (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D’Gruz Caffe Di Kecamatan Bluto Sumenep.” *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen* 1(2): 11–24. doi:10.15575/jim.v1i2.10309.
- Rahmawati, Wina Siti, Sulistyono Sidik Purnomo, and Yeni Sari Wulandari. 2024. “Analisis Strategi Pemasaran Sapi Potong Pada CV Jagal Anom Di Desa Telagasari Kecamatan Telagasari Kabupaten Karawang.” *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan* 10(14): 935–48.  
<https://doi.org/10.5281/zenodo.13751280>.
- Rohmah, Nabila Asyiqotur. 2024. “Aplikasi Model Pertumbuhan Logistik Untuk Estimasi Jumlah Penduduk Kabupaten Ponorogo.” *AL-MIKRAJ Jurnal Studi Islam dan Humaniora (E-ISSN 2745-4584)* 5(01): 762–71.  
doi:10.37680/almikraj.v5i01.6163.
- Sadikin, Ali, M Si, Isra Misra, and M Si. 2020. *Pengantar Manajemen Dan Bisnis by Ali Sadikin, S.E., M.Si., Isra Misra, S.E., M.Si., Muhammad Sholeh Hudin (z-Lib.Org)*.
- Satoto, Handy F., and Fitri Norhabiba. 2021. “Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Dengan Metode Quantitative Strategic Planning Matriks (Studi Kasus UD. Intansari Raya).” *Jurnal Tiarsie* 18(4): 109–15.
- Siregar. 2022. “Peran Analisis PEST Dalam Perencanaan Strategis Perusahaan.” *21 777(8.5.2017)*: 5–2003.
- Siregar, Chaliza Aini, and Rahmayati. 2023. “Analisis SWOT Transformasi Digital Pada PT. BPRS Al-Washliyah.” *Jurnal Tabarru’ : Islamic Banking and Finance* 6(2): 503–17.
- Siregar, Mastroani. 2020. “Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Swot Dan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) (Studi Kasus: Toko

- Cahaya Fajar)." *Jurnal Ekonomi Volume 18, Nomor 1 Maret 2012*(1): 41–49.
- Subaktilah, Yani, Nita Kuswardani, and Sih Yuwanti. 2018. "ANALISIS SWOT: FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL PADA PENGEMBANGAN USAHA GULA MERAH TEBU (Studi Kasus Di UKM Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso)." *Jurnal Agroteknologi* 12(02): 107. doi:10.19184/j-agt.v12i02.9276.
- Supandi, Muhammad Diaz, Nur Hidayat, Muhammad Adam Saifurrahman, Hilmi Afthon, and Niken Sylvia Puspitasari. 2024. "Peningkatan Ekonomi Lokal Melalui Pemberdayaan Budaya Grebeg Suro Ponorogo." *Jurnal Syntax Admiration* 5(2): 325–35. doi:10.46799/jsa.v5i2.992.
- Sutio, Muhammad. 2018. "Pengaruh Tingkatan Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan (the Effect of Product Level on Customer Loyalty)." *Jurnal Digest Marketing* 3(1): 53–58.
- Syarifuddin, Silvy L. Mandey, and Willian J.F.A Tumbuan. 2022. *Istana Agency Sejarah Pemasaran Dan Strategi Bauran Pemasaran*.
- Tarihoran, Andiga Dompok Baharaja, Musa Hubeis, Siti Jahroh, and Nimmi Zulbainarni. 2023. "Competitiveness of and Barriers to Indonesia's Exports of Ornamental Fish." *Sustainability (Switzerland)* 15(11). doi:10.3390/su15118711.
- Wibowo, Agus. 2021. 22 Buletin Penelitian Sistem Kesehatan *Analisis Bisnis*.
- Widiyarini, Widiyarini, and Zeny Fatimah Hunusalela. 2019. "Perencanaan Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT Dan QSPM Dalam Upaya Peningkatan Penjualan T Primavista Solusi." *JABE (Journal of Applied Business and Economic)* 5(4): 384. doi:10.30998/jabe.v5i4.4186.
- Yuliarmi, N.N. 2019. "Factors Influencing Competitiveness of Small and Medium Industry of Bali: Porter'S Five Forces Analysis." *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences* 89(5): 45–54. doi:10.18551/rjoas.2019-05.06.

Yunas, Mariyana Ulva, Lilis Supenti, and Ani Leilani. 2023. “Potensi Dan Permasalahan Kawasan Berbasis Komoditas Ikan Gurame Di Kampung Perikanan Budidaya Desa Pagersari, Kecamatan Kalidawur, Kabupaten Tulungagung, Provinsi Jawa Timur.” *Prosiding Seminar Nasional Perikanan Indonesia ke-24*: 12–2023. <http://dx.doi.org/10.15578/psnp.14007>.

