

ANALISIS SWOT DENGAN MENGGUNAKAN MATRIX DAN PERHITUNGAN IFE DAN EFE PADA UMKM KONTER DR3S CELL

Eryka Chairunnisa
erykachairunnisa27@gmail.com
Universitas Pelita Bangsa

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menelaah kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh UMKM konter DR3S CELL dengan analisis SWOT yang didukung dengan matriks IFE dan EFE. Dalam menghadapi persaingan dan kemajuan teknologi, konter ini perlu strategi yang tepat untuk tetap bersaing. Hasil menunjukkan kekuatan seperti lokasi strategis, layanan baik, harga bersaing, dan jaringan luas, meski masih ada kelemahan seperti minimnya modal dan promosi digital. Peluang besar datang dari tingginya permintaan layanan digital, namun diiringi tantangan persaingan dan perubahan perilaku konsumen. Skor IFE sebesar 1,76 mencerminkan bahwa DR3S CELL memiliki kekuatan internal yang cukup menonjol, sementara skor EFE sebesar 0,56 mengindikasikan bahwa peluang yang tersedia lebih besar dibandingkan ancaman yang dihadapi. Berdasarkan hasil ini, posisi usaha yang berada di Kuadran I dalam analisis SWOT menunjukkan bahwa DR3S CELL berada pada kondisi yang menguntungkan, sehingga sangat dianjurkan untuk menjalankan strategi pengembangan yang lebih agresif guna memaksimalkan potensi pertumbuhan usahanya.

Kata Kunci: UMKM, Analisis SWOT, Matriks IFE dan EFE.

ABSTRACT

The purpose of this study is to examine the internal strengths and weaknesses as well as external opportunities and threats faced by the DR3S CELL MSME counter with SWOT analysis supported by the IFE and EFE matrices. In the face of competition and technological advances, this counter needs the right strategy to stay competitive. The results show strengths such as strategic location, good service, competitive prices, and extensive network, although there are still weaknesses such as lack of capital and digital promotion. Great opportunities come from the high demand for digital services, but with the challenges of competition and changes in consumer behavior. The IFE score of 1.76 reflects that DR3S CELL has quite prominent internal strengths, while the EFE score of 0.56 indicates that the opportunities available are greater than the threats faced. Based on these results, the business position in Quadrant I in the SWOT analysis shows that DR3S CELL is in a favorable condition, so it is highly recommended to carry out a more aggressive development strategy to maximize its business growth potential.

Keywords: MSMEs, SWOT Analysis, IFE and EFE Matrix.

PENDAHULUAN

Di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat dan perubahan pasar yang cepat, penting bagi pelaku usaha untuk memahami kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi bisnis mereka. Salah satu metode yang sering digunakan dalam manajemen strategik untuk mengevaluasi situasi tersebut adalah analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman). Melalui analisis ini, pemilik usaha dapat mengenali faktor-faktor yang berdampak pada kelangsungan dan perkembangan bisnis serta merancang strategi yang efektif untuk menghadapinya.

Dalam bisnis konter pulsa, analisis SWOT menjadi sangat krusial karena usaha ini memiliki karakteristik yang mudah dimasuki oleh banyak orang (low entry barrier), margin keuntungan yang relatif kecil, dan sangat dipengaruhi oleh kemajuan teknologi

serta tren digital yang terus berubah. Konter pulsa tidak hanya menyediakan produk pulsa dan paket data, tetapi juga sering melayani penjualan voucher game, token listrik, pengisian saldo e-wallet, serta menyediakan aksesoris HP dan layanan perbaikan ringan.

Oleh karena itu, pemilik konter pulsa harus mampu mengidentifikasi keunggulan internal seperti lokasi yang strategis, loyalitas pelanggan, dan hubungan baik dengan distributor. Selain itu, penting juga untuk mengenali kelemahan seperti keterbatasan modal, pengelolaan stok yang kurang optimal, dan kurangnya aktivitas promosi. Di sisi lain, peluang dari meningkatnya kebutuhan layanan digital harus dimanfaatkan secara maksimal, sementara ancaman seperti kompetisi dari aplikasi digital, perubahan kebijakan operator, dan fluktuasi harga harus diantisipasi dengan baik.

Dengan menggunakan analisis SWOT, pemilik konter pulsa dapat menyusun strategi bisnis yang lebih tepat sasaran dan fleksibel menghadapi perubahan pasar. Proses ini juga dapat didukung dengan alat manajemen strategik lain seperti matriks IFE (Internal Factor Evaluation) dan EFE (External Factor Evaluation) yang membantu memberikan penilaian kuantitatif terhadap faktor-faktor penting. Hasil dari analisis ini tidak hanya berguna untuk pengambilan keputusan jangka pendek, tetapi juga menjadi dasar dalam perencanaan jangka panjang agar usaha konter pulsa tetap berkelanjutan dan mampu berkembang di tengah dinamika bisnis yang terus berubah.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan metode kualitatif dengan strategi studi kasus yang menyoroti UMKM konter DR3S CELL. Pengumpulan data dilakukan melalui pengamatan langsung, wawancara dengan pemilik serta konsumen, dan juga melalui dokumentasi penjualan. Proses analisis data dilakukan dengan membuat Matriks IFE dan EFE, kemudian dilanjutkan dengan analisis SWOT untuk merumuskan strategi bisnis yang sesuai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi, ditemukan bahwa kekuatan utama DR3S CELL meliputi:

1. Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)
 - a. Strength (Kekuatan)
 - 1) Letak lokasi strategis, berada di tengah tengah pemukiman warga.
 - 2) Pelayanan dilakukan dengan ramah, cepat, dan konsisten.
 - 3) Harga yang bersaing, tidak mahal.
 - 4) Biaya operasional rendah karena usaha dijalankan dari rumah dan belum memerlukan karyawan
 - 5) Tersedia wifi gratis
 - 6) Tersedia berbagai macam merk handphone, aksesoris handphone, dan berbagai jenis macam pulsa untuk jaringan telepon
 - 7) Layanan after sales
 - 8) Jaringan Distributor luas
 - b. Weakness (Kelemahan)
 - 1) Banyaknya pesaing karena bisnis ini cukup mudah untuk dijalankan.
 - 2) Kondisi jaringan yang tidak menentu
 - 3) Keuntungan yang kecil.
 - 4) Tampilan konter kurang menarik
 - 5) Modal usaha terbatas membatasi pembelian stok atau variasi produk yang besar.

- 6) Kurang promosi digital minimnya pemanfaatan media sosial dan marketplace untuk menjangkau pelanggan baru.
 - 7) Bergantung pada pemasok tunggal, risiko harga naik atau keterlambatan pengiriman.
 - 8) Pelanggan mudah berpindah ke kompetitor
2. Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)
- a. Opportunity (Peluang)
 - 1) Semakin banyak orang membutuhkan HP dan aksesorinya.
 - 2) Tren digitalisasi UMKM, bisa bergabung dengan marketplace seperti Mitrashopee
 - 3) Layanan tambahan penjualan token listrik, voucher game, dan layanan keuangan digital.
 - 4) Menjual produk via e-commerce untuk menjangkau pasar lebih luas.
 - 5) Mitra resmi operator menambah kepercayaan dan promosi bersama.
 - 6) Peningkatan kebutuhan layanan servis HP, masyarakat lebih suka memperbaiki daripada membeli baru.
 - 7) Tren anak muda ganti HP atau aksesoris lebih sering, target pasar yang konsumtif dan loyal.
 - 8) Kebutuhan pulsa & data tetap tinggi termasuk di daerah terpencil yang belum seluruhnya dijangkau sinyal kuat.
 - b. Threats (Ancaman)
 - 1) Persaingan konter sangat ketat, banyak konter serupa dalam radius dekat.
 - 2) Kemajuan teknologi cepat, HP dan aksesoris cepat usang, stok lama sulit dijual.
 - 3) Kebijakan operator tidak menentu, perubahan harga dan komisi tanpa pemberitahuan.
 - 4) Pelanggan beralih ke layanan digital langsung, seperti beli pulsa lewat m-banking.
 - 5) Risiko penipuan digital atau transaksi palsu terutama dalam sistem pembayaran non-tunai ataupun tunai.
 - 6) Pencurian atau perampokan barang bernilai tinggi dan banyak transaksi tunai.
 - 7) Gangguan jaringan atau sistem distributor, mnunda layanan isi ulang dan stok produk.
 - 8) Pandemi atau bencana, mengganggu operasional dan menurunkan daya beli masyarakat.
3. Matriks IFE dan EFE KONTER DR3S CELL
- a. Maktriiks IFE (Internal Factor Evaluation)

Faktor Evaluasi Internal (IFE) matriks adalah alat manajemen strategis untuk audit atau mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam bidang fungsional bisnis, disini peneliti akan menggunakan matriks ini untuk mengetahui bobot dan rating pada bagian kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada Kounter DR3S CELL. Dan peneliti melibatkan 4 responden untuk dapat melakukan perhitungan bobot dan rating, keempat responden dalam penelitian ini terdiri atas satu pelaku usaha, dua orang pelanggan, dan peneliti sendiri.

Berikut hasil dari perhitungan matriks IFE :

Strenght (Kekuatan)

Tabel 1.

NO	KETERANGAN	bobot	rating	bobot x rating
1.	Letak lokasi strategis, berada di tengah tengah pemukiman warga.	0,13	4,00	0,52
2.	Pelayanan dilakukan dengan ramah, cepat, dan konsisten.	0,13	4,00	0,52
3.	Harga yang bersaing, tidak mahal.	0,11	3,50	0,40
4.	Biaya operasional rendah karena usaha dijalankan dari rumah dan belum memerlukan karyawan	0,13	4,00	0,52
5.	Tersedia wifi gratis	0,13	4,00	0,52
6.	Tersedia berbagai macam merk handphone, aksesoris handphone, dan berbagai jenis macam pulsa untuk jaringan telepon	0,12	3,75	0,46
7.	Layanan after sales	0,12	3,75	0,46
8.	Jaringan Distributor luas	0,11	3,50	0,40
TOTAL		1,00		3,82

Weakness (Kelemahan)

Tabel 2.

NO	KETERANGAN	bobot	rating	bobot x rating
1.	Banyaknya pesaing karena bisnis ini cukup mudah untuk dijalankan.	0,14	2,00	0,29
2.	Kondisi jaringan yang tidak menentu	0,11	2,00	0,23
3.	Keuntungan yang kecil.	0,11	2,00	0,23
4.	Tampilan konter kurang menarik	0,13	2,00	0,26
5.	Modal usaha terbatas membatasi pembelian stok atau variasi produk yang besar.	0,13	2,25	0,29
6.	Kurang promosi digital minimnya pemanfaatan media sosial dan marketplace untuk menjangkau pelanggan baru.	0,13	2,00	0,26
7.	Bergantung pada pemasok tunggal, risiko harga naik atau keterlambatan pengiriman.	0,13	2,25	0,29
8.	Pelanggan mudah berpindah ke kompetitor	0,11	2,00	0,23
TOTAL		1,00		2,06
	S - W			1,76

Berdasarkan tabel Matriks IFE, diketahui bahwa total skor keseluruhan mencapai 1,76, dengan skor kekuatan sebesar 3,82 dan skor kelemahan 2,06. Hal ini menunjukkan bahwa konter DR3S CELL memiliki kekuatan internal yang lebih dominan dibandingkan kelemahannya.

b. Maktriiks EFE (Eksternal Factor Evaluation)

Matriks EFE adalah alat yang digunakan untuk menguji lingkungan eksternal perusahaan dan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang ada. Dan berikut hasil dari matriks EFE pada analisis di Konter DR3S CELL :

Opportunity (Peluang)

Tabel 3.

NO	KETERANGAN	bobot	rating	bobot x rating
1.	Semakin banyak orang membutuhkan HP dan aksesorinya.	0,16	4,00	0,63
2.	Tren digitalisasi UMKM, bisa bergabung dengan marketplace seperti Mitrashopee	0,12	3,00	0,35
3.	Layanan tambahan penjualan token listrik, voucher game, dan layanan keuangan digital.	0,14	3,50	0,48
4.	Menjual produk via e-commerce untuk menjangkau pasar lebih luas.	0,12	3,00	0,35
5	Mitra resmi operator menambah kepercayaan dan promosi bersama.	0,10	2,50	0,25
6	Peningkatan kebutuhan layanan servis HP, masyarakat lebih suka memperbaiki daripada membeli baru.	0,11	2,75	0,30
7	Tren anak muda ganti HP atau aksesoris lebih sering, target pasar yang konsumtif dan loyal.	0,14	3,50	0,48
8	Kebutuhan pulsa & data tetap tinggi termasuk di daerah terpencil yang belum seluruhnya dijangkau sinyal kuat.	0,13	3,25	0,41
TOTAL		1,00		3,25

Threats (Ancaman)

Tabel 4.

NO	KETERANGAN	bobot	rating	bobot x rating
1.	Persaingan konter sangat ketat, banyak konter serupa dalam radius dekat.	0,18	3,75	0,68
2.	Kemajuan teknologi cepat, HP dan aksesoris cepat usang, stok lama sulit dijual.	0,14	3,00	0,43
3.	Kebijakan operator tidak menentu, perubahan harga dan komisi tanpa pemberitahuan.	0,11	2,25	0,24
4.	Pelanggan beralih ke layanan digital langsung, seperti beli pulsa lewat m-banking.	0,12	2,50	0,30
5	Risiko penipuan digital atau transaksi palsu terutama dalam sistem pembayaran non-tunai ataupun tunai.	0,11	2,25	0,24
6	Pencurian atau perampokan barang bernilai tinggi dan banyak transaksi tunai.	0,11	2,25	0,24
7	Gangguan jaringan atau sistem distributor, mnunda layanan isi ulang dan stok produk.	0,11	2,25	0,24
8	Pandemi atau bencana, mengganggu operasional dan menurunkan daya beli masyarakat.	0,12	2,50	0,30
TOTAL		1,00		2,69
	O - T			0,56

Tabel Matriks EFE di atas menunjukkan bahwa skor total pada faktor eksternal adalah 0,56. Hasil ini menunjukkan bahwa secara eksternal, konter DR3S CELL sudah

mulai mampu menangkap peluang yang ada dan berupaya mengurangi berbagai ancaman yang dapat menghambat perkembangan usahanya.

4. Matriks Swot Pada Konter Dr3s Cell

Matriks SWOT adalah alat analisis strategis yang digunakan untuk memahami dan mengevaluasi kondisi internal dan eksternal suatu perusahaan atau usaha

- Strategi SO: Gunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang
- Strategi ST: Gunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman.
- Strategi WO: Atasi kelemahan dengan peluang yang ada
- Strategi WT: Minimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Matriks SWOT membantu perusahaan menentukan strategi terbaik berdasarkan posisi dan kondisi saat ini, agar dapat berkembang lebih optimal dan menghadapi tantangan dengan tepat.

Tabel 5. Matriks SWOT

STRENGTH (KEKUATAN)		WEAKNESS (KELEMAHAN)
Lokasi strategis di tengah pemukiman warga.		Banyak pesaing muncul karena bisnis ini relatif mudah dijalankan.
Pelayanan dilakukan dengan ramah, cepat, dan konsisten.		Kondisi jaringan sering tidak stabil.
Harga yang bersaing, tidak mahal.		Margin keuntungan yang diperoleh cukup kecil.
Biaya operasional rendah karena usaha dijalankan dari rumah dan belum memerlukan karyawan		Desain konter kurang menarik perhatian pelanggan.
Tersedia wifi gratis		Keterbatasan modal usaha membatasi kemampuan untuk membeli stok atau variasi produk dalam jumlah besar.
Tersedia berbagai macam merk handphone, aksesoris handphone, dan berbagai jenis macam pulsa untuk jaringan telepon		Promosi digital kurang maksimal, minim penggunaan media sosial dan marketplace untuk menjangkau pelanggan baru.
Layanan after sales		Ketergantungan pada satu pemasok menimbulkan risiko kenaikan harga atau keterlambatan pengiriman.
Jaringan Distributor luas		Pelanggan mudah beralih ke pesaing lain
OPPORTUNITY (PELUANG)	SO	WO
Semakin banyak orang membutuhkan HP dan aksesorinya.	Manfaatkan lokasi strategis untuk menarik pelanggan lokal dengan kebutuhan HP & aksesoris tinggi.	Fokuskan keunggulan lokal (layanan langsung, cepat, personal) untuk bersaing
Tren digitalisasi UMKM, bisa bergabung dengan marketplace seperti Mitrashopee	Tawarkan layanan profesional & ramah di marketplace seperti MitraShopee.	Bangun citra toko menarik di media sosial dan marketplace
Layanan tambahan penjualan token listrik, voucher game, dan layanan keuangan digital.	Jual produk dengan harga bersaing di platform e-commerce Tambahkan layanan	Buat akun marketplace dan sosial media aktif untuk memperluas promosi

	tanpa biaya tinggi karena operasional rendah.	
Menjual produk via e-commerce untuk menjangkau pasar lebih luas.	Tawarkan promo bundling produk untuk menarik pasar muda.	Gabung dengan program reseller/mitra operator untuk modal promosi dan branding
Mitra resmi operator menambah kepercayaan dan promosi bersama.	Perkuat layanan servis sebagai nilai tambah untuk membangun loyalitas.	Bangun komunitas pelanggan muda dengan program loyalitas dan konten digital
Peningkatan kebutuhan layanan servis HP, masyarakat lebih suka memperbaiki daripada membeli baru.		
Tren anak muda ganti HP atau aksesoris lebih sering, target pasar yang konsumtif dan loyal.		
Kebutuhan pulsa & data tetap tinggi termasuk di daerah terpencil yang belum seluruhnya dijangkau sinyal kuat.		
THREATS (ANCAMAN)	ST	WT
Persaingan konter sangat ketat, banyak konter serupa dalam radius dekat.	Fokus pada layanan terbaik untuk menjaga pelanggan dari pesaing.	Sediakan pemasok alternatif untuk menjaga kelancaran pasokan.
Kemajuan teknologi cepat, HP dan aksesoris cepat usang, stok lama sulit dijual.	Buat simulasi harga dan margin yang fleksibel untuk penyesuaian cepat.	Pantau tren pasar dan lakukan rotasi stok dengan cepat.
Kebijakan operator tidak menentu, perubahan harga dan komisi tanpa pemberitahuan.	Tawarkan harga yang lebih kompetitif dan layanan lebih cepat dibanding digital.	Siapkan dana darurat dan jualan online sebagai strategi adaptasi modal terbatas.
Pelanggan beralih ke layanan digital langsung, seperti beli pulsa lewat m-banking.	Maksimalkan penggunaan kanal digital agar tetap unggul.	Diversifikasi pemasok dan distribusi untuk menghindari gangguan pasokan.
Risiko penipuan digital atau transaksi palsu terutama dalam sistem pembayaran non-tunai ataupun tunai.	Simpan stok minimal dan optimalkan sistem pre-order demi efisiensi	Jaga stok cadangan untukantisipasi lonjakan permintaan atau keterlambatan
Pencurian atau perampokan barang bernilai tinggi dan banyak transaksi tunai.		
Gangguan jaringan atau sistem distributor, mnunda layanan isi ulang dan stok produk.		
Pandemi atau bencana, mengganggu operasional dan menurunkan daya beli masyarakat.		

5. Diagram Matriks Swot Konter Dr3s Cell

Dari hasil perhitungan Matriks IFE dan EFE, diperoleh nilai total untuk faktor internal (kekuatan dan kelemahan) sebesar $-1,76$, yang menunjukkan tingkat kelemahan lebih rendah dibandingkan kekuatan perusahaan. Sedangkan untuk faktor eksternal (peluang dan ancaman), nilai totalnya adalah $0,56$, yang mengindikasikan

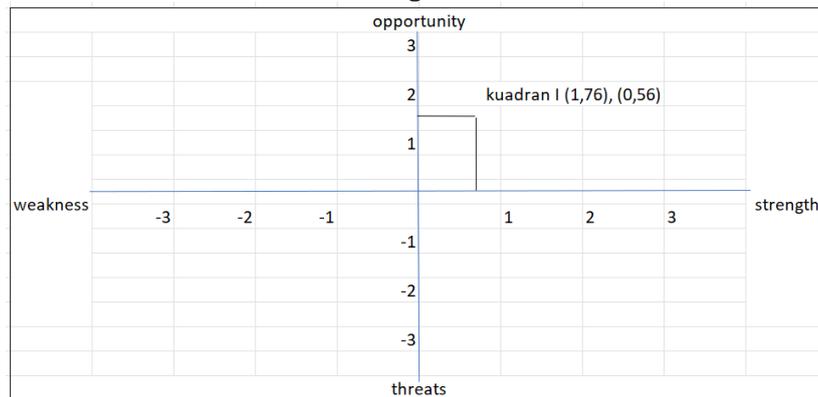
peluang lebih besar dibanding ancaman yang dihadapi. Berdasarkan hasil ini, diagram SWOT dapat dibuat untuk memvisualisasikan posisi perusahaan dalam menghadapi kondisi internal dan eksternal tersebut.

Matriks IFE (Internal Factor Evaluation) berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal perusahaan dengan memberikan bobot dan peringkat pada setiap faktor utama, sedangkan Matriks EFE (External Factor Evaluation) menilai peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal dengan cara yang sama. Nilai total dari masing-masing matriks mencerminkan posisi perusahaan yang dapat digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi bisnis

Dengan nilai IFE negatif menunjukkan kelemahan yang lebih rendah dibanding kekuatan, dan nilai EFE positif menunjukkan peluang yang lebih besar daripada ancaman, perusahaan berada dalam posisi yang relatif kuat secara internal dan memiliki peluang yang cukup baik di lingkungan eksternal. Diagram SWOT yang dihasilkan dari analisis ini membantu dalam pengambilan keputusan strategis untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman

DIAGRAM MATRIKS

Tabel 6. Diagram Matriks



Kuadran 1 menggambarkan posisi yang sangat menguntungkan bagi konter DR3S CELL karena memiliki kekuatan internal yang kuat sekaligus menghadapi peluang eksternal yang besar. Dalam kondisi ini, konter DR3S CELL dapat memanfaatkan keunggulan yang dimiliki untuk meraih manfaat maksimal dari peluang pasar yang tersedia. Strategi yang paling sesuai adalah strategi pertumbuhan agresif (growth oriented strategy) yang berfokus pada pengembangan dan ekspansi bisnis dengan optimalisasi sumber daya internal dan peluang eksternal.

Dengan kata lain, konter DR3S CELL berada dalam posisi yang sangat baik untuk memperluas pangsa pasar, memperkuat keunggulan kompetitif, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Kondisi ini juga memungkinkan konter DR3S CELL untuk mengurangi kelemahan dan mengatasi ancaman secara efektif karena dominasi kekuatan dan peluang yang dimiliki.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang dilakukan menggunakan matriks IFE dan EFE pada konter DR3S CELL, dapat disimpulkan bahwa usaha ini berada pada posisi yang sangat menguntungkan. Hasil perhitungan menunjukkan skor faktor internal (IFE) sebesar 1,76, menandakan kekuatan konter DR3S CELL lebih dominan dibanding kelemahannya. Sementara itu, skor faktor eksternal (EFE) sebesar 0,56 menunjukkan peluang yang tersedia lebih besar daripada ancaman yang dihadapi.

Kekuatan utama konter DR3S CELL terletak pada lokasi yang strategis, pelayanan

yang ramah dan konsisten, harga bersaing, biaya operasional rendah, serta jaringan distributor yang luas. Namun, usaha ini tetap perlu mengatasi beberapa kelemahan seperti keterbatasan modal, kurangnya promosi digital, dan ketergantungan pada satu pemasok.

Dari sisi eksternal, peluang besar datang dari meningkatnya kebutuhan masyarakat akan layanan komunikasi dan digital, serta tren digitalisasi UMKM. Meski demikian, ancaman seperti persaingan ketat, perubahan kebijakan operator, dan pergeseran perilaku konsumen ke layanan digital harus tetap diantisipasi.

Posisi konter DR3S CELL yang berada di Kuadran 1 matriks SWOT mengindikasikan bahwa strategi pertumbuhan agresif sangat direkomendasikan. Konter dapat memanfaatkan kekuatan internal untuk mengambil peluang pasar secara maksimal, memperluas pangsa pasar, memperkuat keunggulan kompetitif, serta mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Kondisi ini juga memungkinkan konter untuk meminimalkan kelemahan dan mengatasi ancaman secara efektif berkat dominasi kekuatan dan peluang yang dimiliki.

DAFTAR PUSTAKA

- Arrafi, M. N., Herwanto, D., Wahyudin, & Rajagukguk, L. Y. (2025, Maret). MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PT MNO. ANALISIS SWOT, IFE, EFE, DAN IE DALAM MENENTUKAN STRATEGI PEMASARAN PT MNO, 1.
- Hidayatullah, A. R., Andesta, D., & Dahda, S. S. (2020). PENDEKATAN METODE ANALISIS SWOT Matriks IFE & EFE DAN ANALITYCAL HIERARCHY PROCESS PADA STRATEGI PEMASARAN UKM BU MUZANA.
- Veranita, M., & Gunardi. (2023). Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Untuk Perencanaan Strategi Bisnis : Studi Kasus Pada UMKM Della Bakery&Cake.