



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

STRATEGI PENGEMBANGAN KLINIK HIPERBARIK XYZ MENGGUNAKAN PENDEKATAN SWOT



Muhammad Rafi Putra Prasetya
NIM: 2205421094

**Skripsi yang Ditulis untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Terapan Administrasi Bisnis**

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS TERAPAN
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2026



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRAK

MUHAMMAD RAFI PUTRA PRASETIA. *Analisis Strategi Pengembangan Klinik Hiperbarik XYZ Menggunakan Pendekatan SWOT*. Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta 2026.

Klinik Hiperbarik XYZ merupakan klinik kesehatan yang menyediakan layanan terapi oksigen hiperbarik (*hyperbaric oxygen therapy*) sejak tahun 2024 dan berlokasi di Serpong, Kota Tangerang Selatan. Klinik ini masih mengalami kerugian operasional secara bulanan serta rendahnya tingkat pengetahuan masyarakat terhadap terapi hiperbarik sehingga berdampak pada fluktuasi jumlah kunjungan pasien. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, menganalisis faktor strategi internal dan eksternal melalui matriks IFAS dan EFAS, serta merumuskan strategi pengembangan bisnis yang tepat bagi Klinik Hiperbarik XYZ. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dan *focus group discussion* terhadap lima informan yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*, meliputi pemilik usaha, manajer, perawat, operator, dan pasien. Analisis data dilakukan melalui identifikasi faktor SWOT, penyusunan matriks IFAS dan EFAS, serta perumusan matriks TOWS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa matriks IFAS memperoleh skor 2,62 dan matriks EFAS memperoleh skor 2,61, yang keduanya berada di atas rata-rata sehingga menunjukkan kondisi internal dan eksternal klinik tergolong kuat. Titik koordinat SWOT klinik berada pada (+1,20; +0,83) yang menempatkan klinik pada kuadran I, sehingga strategi yang direkomendasikan adalah strategi SO (*strengths-opportunities*) atau strategi pertumbuhan agresif. Terdapat empat strategi SO yang dirumuskan, yaitu edukasi digital dan promosi media sosial, jaringan kemitraan strategis dengan fasilitas kesehatan lain, optimalisasi promosi organik melalui *word of mouth*, serta perancangan paket *bundling* layanan kesehatan baru. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi manajemen klinik dalam menyusun strategi pengembangan bisnis yang berkelanjutan.

Kata kunci: EFAS, IFAS, klinik hiperbarik, strategi pengembangan, SWOT



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ABSTRACT

MUHAMMAD RAFI PUTRA PRASETIA. *Analysis of XYZ Hyperbaric Clinic Development Strategy Using a SWOT Approach*. Department of Business Administration, State Polytechnic of Jakarta 2026.

XYZ Hyperbaric Clinic is a healthcare clinic that has provided hyperbaric oxygen therapy (HBOT) services since 2024, located in Serpong, South Tangerang City. The clinic has continued to experience monthly operating losses, while public awareness of hyperbaric therapy remains low, resulting in fluctuating patient visits. This study aims to identify internal and external factors, analyze internal and external strategic factors through the IFAS and EFAS matrices, and formulate an appropriate business development strategy for XYZ Hyperbaric Clinic. This research applies a qualitative approach using a case study method. Data were collected through in-depth interviews and a focus group discussion involving five informants selected through purposive sampling, namely the business owner, manager, nurse, operator, and a patient. Data analysis was carried out by identifying SWOT factors, constructing the IFAS and EFAS matrices, and formulating the TOWS matrix. The results show that the IFAS matrix obtained a score of 2.62 and the EFAS matrix obtained a score of 2.61, both above average, indicating that the clinic's internal and external conditions are relatively strong. The clinic's SWOT coordinate point is positioned at (+1.20; +0.83), placing it in quadrant I, so the recommended strategy is the SO (Strengths-Opportunities) strategy, or an aggressive growth strategy. Four SO strategies were formulated: digital education and social media promotion, building strategic partnerships with other healthcare facilities, optimizing organic promotion through word of mouth, and designing new bundling healthcare service packages. These findings are expected to serve as a reference for clinic management in developing a sustainable business strategy.

Keywords: *development strategy, EFAS, hyperbaric clinic, IFAS, SWOT*



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat, rahmat, nikmat, dan karunia-Nya penulis dapat menyusun skripsi dengan judul Strategi Pengembangan Klinik Hiperbarik XYZ Menggunakan Pendekatan SWOT. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada Program Studi Administrasi Bisnis Terapan, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta.

Penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik berkat bantuan, dukungan, bimbingan, serta doa dari berbagai pihak, baik secara moril maupun material. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dr. Syamsurizal, S.E., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
2. Dr. Wahyudi Utomo, S.Sos., M.Si., selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta.
3. Yanita Ella Nilla Chandra, S.A.B., M.Si., selaku Kepala Program Studi Administrasi Bisnis Terapan.
4. Imas Chandra Pratiwi, M.S.M., selaku dosen pembimbing materi yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan masukan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi.
5. Riza Hadikusuma, M.Ag., selaku dosen pembimbing teknis yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan masukan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi.
6. Seluruh dosen Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan, wawasan, dan pengalaman selama masa perkuliahan.
7. Pihak manajemen Klinik Hiperbarik XYZ yang telah memberikan izin, kesempatan, serta bantuan kepada penulis dalam melaksanakan penelitian dan memperoleh data yang dibutuhkan.



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

8. Seluruh informan penelitian, yaitu pemilik, manajer, perawat, operator, serta pasien Klinik Hiperbarik XYZ yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan informasi yang sangat bermanfaat bagi penelitian ini.
9. Kedua orang tua penulis, yaitu Bapak Hari Prasetya dan Ibu Arie Liany yang selalu memberikan doa, dukungan, semangat, dan motivasi kepada penulis selama menempuh pendidikan serta menyusun skripsi ini.
10. Teman-teman Program Studi Administrasi Bisnis Terapan angkatan 2022 yang telah memberikan semangat, bantuan, serta kebersamaan selama masa perkuliahan.
11. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun sebagai bahan evaluasi untuk penyempurnaan di masa mendatang.

Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis, pihak Klinik Hiperbarik XYZ, serta pembaca pada umumnya.

**POLIT
NEGE
JAKA**

Depok, 20 Juli 2026

Penulis



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Rumusan Masalah	6
1.4 Tujuan Penelitian	6
1.5 Manfaat Penelitian	7
1.5.1 Manfaat Teoritis.....	7
1.5.2 Manfaat Praktis	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
2.1 Strategi Pengembangan Bisnis.....	9
2.1.1 Definisi Strategi Pengembangan Bisnis	9
2.1.2 Manfaat Strategi Pengembangan Bisnis.....	10
2.1.3 Fungsi Strategi Pengembangan Bisnis	11
2.1.4 Jenis-Jenis Strategi Pengembangan Bisnis.....	12
2.1.5 Formulasi Strategi Menggunakan SWOT	13
2.2 Analisis SWOT	15
2.2.1 Definisi Analisis SWOT	15
2.2.2 Faktor Internal SWOT.....	16
2.2.3 Faktor Eksternal SWOT	18
2.3 <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i> (IFAS).....	20
2.3.1 Definisi <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i> (IFAS)	20
2.3.2 Fungsi <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i> (IFAS).....	21
2.3.3 Manfaat <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i> (IFAS)....	21
2.3.4 Cara Pembuatan <i>Internal Strategic Factor Analysis Summary</i> (IFAS)	22



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.4 External Strategic Factor Analysis Summary (EFAS)	23
2.4.1 Definisi External Strategic Factor Analysis Summary (EFAS)...	23
2.4.2 Fungsi External Strategic Factor Analysis Summary (EFAS)....	24
2.4.3 Manfaat <i>External Strategic Factor Analysis Summary</i> (EFAS)..	24
2.4.4 Cara Pembuatan External Strategic Factor Analysis Summary (EFAS)	25
2.5 Penelitian Terdahulu.....	27
2.6 Kerangka Konseptual.....	32
BAB III METODE PENELITIAN.....	34
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian.....	34
3.1.1 Waktu Penelitian.....	34
3.1.2 Tempat Penelitian.....	34
3.2 Kerangka Penelitian.....	35
3.3 Metode Penelitian	37
3.4 Fokus Penelitian.....	38
3.5 Informan Penelitian.....	39
3.5.2 Kriteria Informan.....	40
3.5.3 Jenis & Jumlah Informan	41
3.5.4 Penetapan Informan.....	42
3.6 Jenis dan Sumber Data.....	43
3.7 Teknik Pengumpulan Data.....	43
3.8 Instrumen Wawancara.....	45
3.9 Teknik Analisis Data.....	46
3.10 Triangulasi Sumber.....	48
BAB IV PEMBAHASAN.....	50
4.1 Deskripsi Obyek Penelitian.....	50
4.2 Rekapitulasi Data	51
4.2.1 Profil Informan.....	51
4.2.2 Rekapitulasi Wawancara	52
4.3 Hasil Analisis Data.....	66
4.4 Pembahasan Analisis Data	78
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	83
5.1 Kesimpulan	83
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN	87



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu	26
Tabel 3.1 Tabel Waktu Penelitian	33
Tabel 3.2 Tabel Daftar Informan	41
Tabel 4.1 Profil Informan	49
Tabel 4.2 Rekapitulasi Wawancara Kekuatan	50
Tabel 4.3 Rekapitulasi Wawancara Kelemahan	53
Tabel 4.4 Rekapitulasi Wawancara Peluang	56
Tabel 4.5 Rekapitulasi Wawancara Ancaman	60
Tabel 4.6 Daftar SWOT	64
Tabel 4.7 Matriks IFAS	66
Tabel 4.8 Matriks Efas	68
Tabel 4.9 Matriks TOWS	73





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Keuangan Klinik Hiperbarik XYZ 2025	1
Gambar 1.2 Perbandingan Grafik Google Trends.....	2
Gambar 1.3 Jumlah Pasien Klinik XYZ Tahun 2025	3
Gambar 2.1 Kuadran Matriks SWOT	13
Gambar 2.2 Contoh Matriks IFAS	21
Gambar 2.3 Contoh Matriks EFAS	24
Gambar 2.4 Kerangka Konseptual	31
Gambar 3.1 Klinik Hiperbarik XYZ	34
Gambar 3.2 Kerangka Penelitian	35
Gambar 3.3 Situasi Sosial Penelitian	38
Gambar 4.1 IE Matrik	70
Gambar 4.2 Letak Koordinat.....	72



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara Semi-terstruktur.....	84
Lampiran 2 Kuesioner Pembobotan Dan Rating Faktor Strategis Internal (Ifas) Dan Eksternal (Efas) Klinik Hiperbarik XYZ	87
Lampiran 3 Transkrip Wawancara Informan Kunci (Owner)	92
Lampiran 4 Transkrip Wawancara Informan Kunci (Manajer).....	96
Lampiran 5 Transkrip Wawancara Informan Utama (Operator).....	101
Lampiran 6 Transkrip Wawancara Informan Utama (Perawat)	104
Lampiran 7 Transkrip Wawancara Informan Pendukung (Pasien)	109





Hak Cipta :

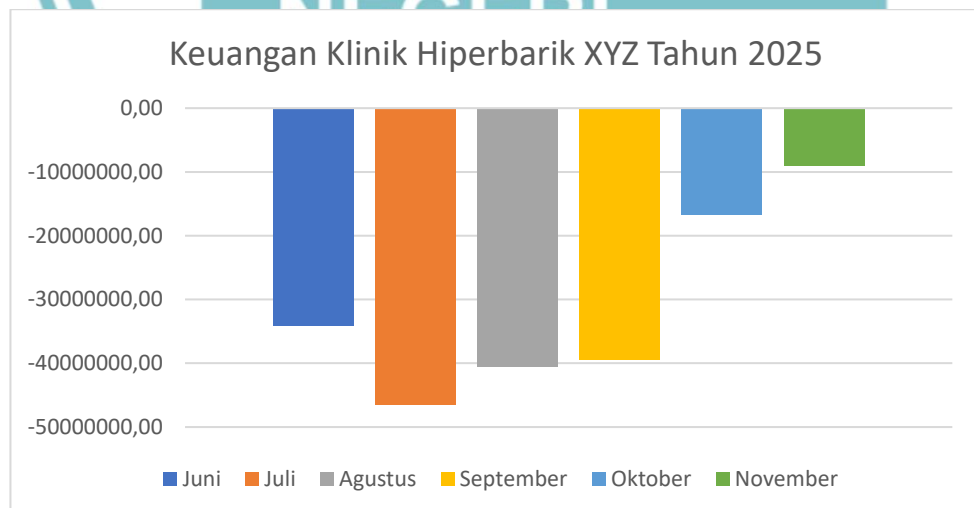
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Klinik Hiperbarik XYZ merupakan salah satu klinik layanan kesehatan yang menyediakan terapi oksigen hiperbarik sejak tahun 2024. Terapi oksigen hiperbarik atau *hyperbaric oxygen therapy* (HBOT) merupakan layanan kesehatan yang dilakukan dengan pemberian oksigen murni bertekanan tinggi kepada pasien (Mahdi, 2009). Awalnya, terapi ini ditujukan bagi individu yang menderita penyakit dekompresi kondisi yang sering dialami oleh penyelam. Seiring berjalannya waktu dan melalui berbagai uji coba, terapi ini terbukti efektif membantu menangani berbagai kondisi, khususnya yang melibatkan perbaikan sel-sel tubuh yang rusak. (Rachmadini dkk., 2022).

Klinik Hiperbarik XYZ berlokasi di Serpong, Kota Tangerang Selatan. Dalam pelaksanaan operasionalnya, klinik menjalankan aktivitas pelayanan yang meliputi penerimaan dan pendaftaran pasien, pemeriksaan awal oleh tenaga medis, pelaksanaan terapi oksigen hiperbarik sesuai prosedur, serta monitoring kondisi pasien sebelum dan sesudah tindakan. Selain aktivitas medis, klinik juga melakukan pengelolaan administrasi, keuangan, serta pemeliharaan peralatan medis sebagai bagian dari operasional rutin.



Gambar 1.1 Keuangan Klinik Hiperbarik XYZ 2025

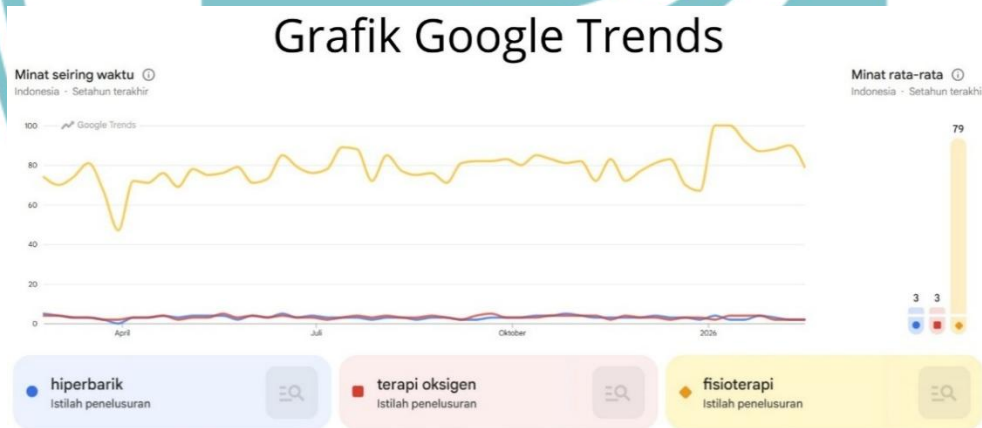
Sumber : Data diolah, 2026



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Namun demikian, berdasarkan hasil pengamatan awal dan analisis data keuangan internal, Klinik Hiperbarik XYZ masih mengalami kerugian operasional secara bulanan. Pendapatan yang diperoleh dari layanan terapi belum mampu menutup total biaya operasional yang terdiri atas biaya tenaga kerja, penyusutan mesin, utilitas, serta biaya administrasi lainnya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kinerja operasional dan finansial klinik belum berada pada posisi yang optimal sehingga diperlukan evaluasi strategis yang lebih komprehensif untuk mendukung pengembangan dan keberlanjutan usaha. Berdasarkan grafik keuangan yang disajikan pada gambar 1.1, terlihat bahwa klinik mengalami kerugian operasional secara konsisten pada periode Juni hingga November 2025. Kerugian terbesar terjadi pada bulan Juli sebesar Rp 46.450.312, sedangkan kerugian terkecil terjadi pada bulan November sebesar Rp 9.019.671. Meskipun terdapat kecenderungan perbaikan pada periode akhir pengamatan, secara keseluruhan klinik masih berada dalam kondisi defisit operasional karena pendapatan yang dihasilkan belum mampu menutup total biaya operasional yang dikeluarkan.



Gambar 1.2 Perbandingan Grafik Google Trends

Sumber : Data diolah, 2026

Hasil penelusuran Google *Trends* yang disajikan pada gambar 1.2 dengan lokasi di Indonesia selama satu tahun terakhir menunjukkan bahwa minat pencarian terhadap kata-kata "hiperbarik" dan "terapi oksigen" sangat rendah dibandingkan dengan kata-kata "fisioterapi". Rata-rata indeks pencarian untuk "fisioterapi" stabil dan jauh lebih tinggi, sementara pencarian yang terkait dengan "hiperbarik" cenderung berada pada tingkat yang lebih rendah. Perbedaan yang signifikan

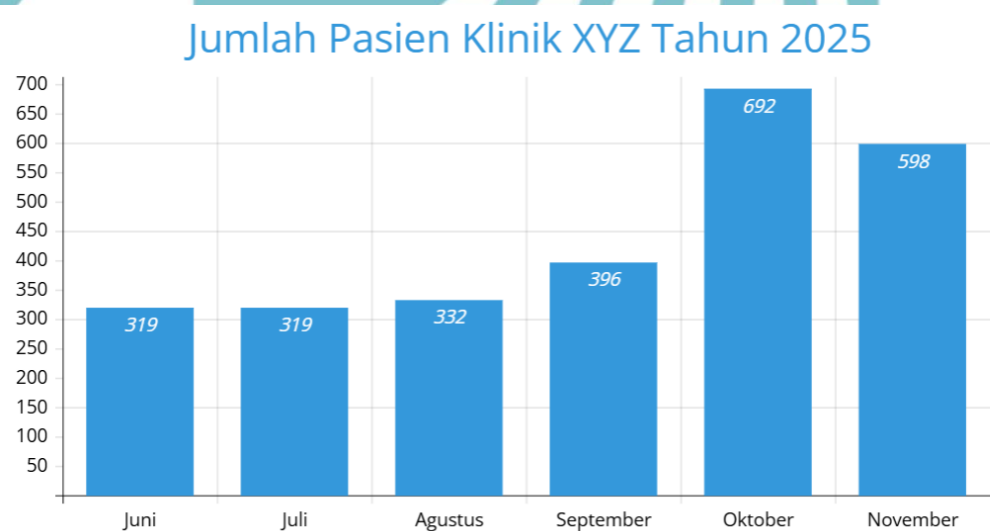


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

tersebut menunjukkan bahwa terapi hiperbarik secara digital belum mendapat perhatian publik yang sebanding dengan layanan kesehatan lainnya.

Rendahnya minat pencarian hiperbarik dapat menjadi salah satu indikator bahwa tingkat pengetahuan masyarakat terhadap terapi hiperbarik masih terbatas. Kondisi tersebut berpotensi memengaruhi tingkat kunjungan pasien ke Klinik Hiperbarik XYZ, mengingat dalam era digital saat ini pencarian informasi kesehatan melalui internet menjadi salah satu sumber utama dalam pengambilan keputusan layanan medis. Oleh karena itu, untuk memperoleh gambaran yang lebih menyeluruh mengenai kondisi permintaan layanan, analisis tidak hanya didasarkan pada data penelusuran digital, tetapi juga didukung oleh data internal klinik terkait jumlah kunjungan pasien per bulan sebagai indikator pemanfaatan layanan terapi hiperbarik di Klinik Hiperbarik XYZ.



Gambar 1.3 Jumlah Pasien Klinik XYZ Tahun 2025

Sumber : Data diolah, 2026

Jumlah kunjungan pasien di Klinik Hiperbarik XYZ selama periode Juni hingga November 2025 disajikan pada gambar 1.3. Berdasarkan data tersebut, jumlah pasien pada bulan Juni dan Juli tercatat masing-masing sebanyak 319 pasien, kemudian mengalami sedikit peningkatan pada bulan Agustus menjadi 332 pasien dan kembali meningkat pada bulan September menjadi 396 pasien. Peningkatan yang lebih signifikan terjadi pada bulan Oktober dengan jumlah kunjungan mencapai 692 pasien, sebelum kembali menurun pada bulan November menjadi 598 pasien. Data tersebut menunjukkan bahwa jumlah kunjungan pasien



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

masih bersifat fluktuatif dari bulan ke bulan, meskipun terdapat peningkatan pada periode tertentu. Selain itu, berdasarkan hasil pengamatan awal di Klinik Hiperbarik XYZ, masih terdapat beberapa kendala pada aspek operasional, salah satunya terkait kegiatan pencatatan administratif yang belum tertib dan belum sepenuhnya terdokumentasi secara sistematis. Kondisi tersebut berpotensi memengaruhi efektivitas pengelolaan operasional klinik serta proses pengambilan keputusan manajerial. Oleh karena itu, diperlukan suatu pendekatan analisis yang mampu mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja operasional klinik guna merumuskan strategi pengembangan yang tepat.

Berdasarkan berbagai kondisi tersebut, terlihat bahwa Klinik Hiperbarik XYZ menghadapi sejumlah tantangan baik dari sisi tingkat pemanfaatan layanan maupun dari aspek pengelolaan operasional internal. Rendahnya tingkat awareness masyarakat terhadap terapi hiperbarik, fluktuasi jumlah kunjungan pasien, serta kendala dalam kegiatan administratif menunjukkan perlunya upaya perbaikan yang terarah dan berkelanjutan. Oleh karena itu, klinik memerlukan suatu strategi pengembangan yang mampu mengoptimalkan potensi internal yang dimiliki sekaligus merespons peluang dan tantangan dari lingkungan eksternal, sehingga kinerja operasional klinik dapat ditingkatkan secara lebih efektif dan berkelanjutan.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk menganalisis dan merumuskan strategi pengembangan organisasi adalah analisis SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*). Analisis SWOT merupakan proses metodis yang digunakan untuk mengidentifikasi berbagai faktor internal dan eksternal yang berpengaruh dalam pengembangan strategi perusahaan. Pendekatan ini dinilai efektif dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis di sektor kesehatan, khususnya pada fasilitas layanan primer yang menghadapi tantangan keberlanjutan operasional.

Penggunaan analisis SWOT dalam penelitian pada sektor layanan kesehatan juga telah beberapa kali dilakukan pada penelitian sebelumnya. Sebagai contoh, penelitian yang dilakukan oleh Yosua dkk. (2022) dalam menganalisis strategi survival pada Klinik Yoga Darma menggunakan pendekatan SWOT yang dipadukan dengan analisis IFAS dan EFAS. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Susilawati dkk. (2024) pada Klinik Bamma Pasuruan juga menggunakan



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

analisis SWOT dengan matriks IFAS dan EFAS dalam menganalisis strategi pengembangan klinik. Oleh karena itu, analisis SWOT dengan matriks IFAS dan EFAS dinilai relevan untuk digunakan dalam menganalisis permasalahan serta merumuskan strategi pengembangan pada Klinik Hiperbarik XYZ.

Temuan-temuan tersebut menunjukkan bahwa analisis SWOT merupakan pendekatan yang relevan dan aplikatif dalam konteks pengembangan strategi klinik, terutama ketika organisasi menghadapi permasalahan kinerja keuangan dan keterbatasan jumlah kunjungan pasien. Oleh karena itu, metode analisis SWOT dinilai sesuai untuk digunakan dalam menganalisis strategi pengembangan Klinik Hiperbarik XYZ.

Diharapkan penggunaan analisis SWOT yang dipadukan dengan matriks IFAS dan EFAS dapat membantu dalam mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan Klinik Hiperbarik XYZ serta merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja operasional klinik. Kondisi kerugian operasional yang masih terjadi pada Klinik Hiperbarik XYZ serta rendahnya tingkat awareness masyarakat terhadap terapi hiperbarik menunjukkan adanya permasalahan strategis yang perlu mendapatkan perhatian. Meskipun layanan terapi hiperbarik memiliki potensi manfaat medis yang signifikan, tingkat pemanfaatan layanan yang belum optimal berdampak pada belum tercapainya kestabilan keuangan klinik. Di sisi lain, kajian empiris yang secara khusus menganalisis strategi pengembangan klinik hiperbarik dalam konteks tantangan pengetahuan atau kesadaran dan kinerja operasional masih relatif terbatas. Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Klinik Hiperbarik XYZ Menggunakan Pendekatan SWOT.”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

- a. Klinik Hiperbarik XYZ masih mengalami kerugian operasional secara bulanan karena pendapatan yang diperoleh belum mampu menutupi biaya operasional yang dikeluarkan.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- b. Tingkat pengetahuan masyarakat terhadap layanan terapi hiperbarik masih rendah, sehingga berdampak pada terbatasnya jumlah kunjungan pasien ke Klinik Hiperbarik XYZ.
- c. Kegiatan pencatatan administrasi operasional di Klinik Hiperbarik XYZ belum tertib dan belum terdokumentasi secara sistematis.
- d. Klinik belum memiliki strategi pengembangan yang terstruktur dan berbasis analisis menyeluruh terhadap faktor internal dan eksternal organisasi.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

- a. Faktor internal dan eksternal apa saja yang menjadi *strength*, *weakness*, *opportunities* dan *threats* (SWOT) dari Klinik Hiperbarik XYZ?
- b. Bagaimana faktor strategi internal menjadi indikator dalam pengembangan Klinik Hiperbarik XYZ?
- c. Bagaimana faktor strategi eksternal menjadi indikator dalam pengembangan Klinik Hiperbarik XYZ?
- d. Bagaimana rekomendasi strategi pengembangan bisnis untuk Klinik Hiperbarik XYZ menggunakan analisis SWOT?

1.4 Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi *strength*, *weakness*, *opportunities*, dan *threats* pada Klinik Hiperbarik XYZ.
- b. Menganalisis faktor strategi internal yang menjadi indikator dalam pengembangan Klinik Hiperbarik XYZ melalui matriks IFAS.
- c. Menganalisis faktor strategi eksternal yang menjadi indikator dalam pengembangan Klinik Hiperbarik XYZ melalui matriks EFAS.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- d. Merumuskan strategi pengembangan Klinik Hiperbarik XYZ yang tepat dan aplikatif berdasarkan hasil analisis SWOT yang didukung oleh matriks IFAS dan EFAS.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berarti, baik dari aspek keilmuan maupun aspek aplikatif di lapangan. Secara lebih rinci, manfaat hasil penelitian ini dibagi menjadi dua bagian, yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis sebagai berikut.

1.5.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi secara teoritis dalam pengembangan kajian manajemen strategis, khususnya terkait penerapan analisis SWOT yang didukung oleh matriks IFAS dan EFAS pada sektor layanan kesehatan. Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi akademik bagi penelitian selanjutnya yang membahas strategi pengembangan organisasi jasa kesehatan berbasis analisis internal dan eksternal.

1.5.2 Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat langsung bagi pihak klinik, peneliti, dan institusi pendidikan, yaitu sebagai berikut:

- a. Penelitian ini memberikan kesempatan bagi penulis untuk mengaplikasikan konsep manajemen strategis, khususnya analisis SWOT, IFAS, dan EFAS, dalam konteks nyata pada sektor layanan kesehatan. Selain itu, penelitian ini juga meningkatkan kemampuan penulis dalam melakukan analisis strategis berbasis data, pengolahan informasi internal dan eksternal organisasi, serta perumusan rekomendasi strategi yang aplikatif.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kondisi internal dan eksternal Klinik Hiperbarik XYZ. Hasil analisis SWOT yang didukung oleh matriks IFAS dan EFAS dapat digunakan oleh manajemen klinik sebagai dasar dalam merumuskan strategi pengembangan yang lebih terarah, khususnya dalam upaya

meningkatkan kinerja operasional dan keuangan serta mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis SWOT, IFAS, EFAS, dan TOWS terhadap Klinik Hiperbarik XYZ, diperoleh kesimpulan sebagai berikut sebagai jawaban atas rumusan masalah penelitian.

- a) Teridentifikasi 10 kekuatan (*strengths*) dan 11 kelemahan (*weaknesses*) pada faktor internal. Kekuatan utama: harga terjangkau, pelayanan personal, *follow-up* pascaterapi, kebersihan fasilitas, kenyamanan ruang tunggu, *chamber* sesuai standar Kementerian Kesehatan, servis rutin, suplai oksigen tersertifikasi, SDM bersertifikat, dan edukasi terapi yang jelas. Kelemahan utama: pemasaran dan edukasi masyarakat lemah, CRM belum optimal, pencatatan keuangan manual, monitoring SDM belum optimal, visi pemilik belum selaras dengan operasional, administrasi masih manual (WhatsApp/*spreadsheet*), penjadwalan rentan berubah, suplai oksigen kerap terlambat, koordinasi antarpegawai kurang, kerja sama eksternal terbatas, dan lokasi terapi di lantai 2.

Pada faktor eksternal, teridentifikasi 9 peluang (*opportunities*) dan 10 ancaman (*threats*). Peluang utama: edukasi masyarakat, penambahan layanan pendukung, tren gaya hidup sehat, media sosial, kerja sama dengan rumah sakit/klinik/*medical check-up*, kerja sama dengan tenaga kesehatan, kemitraan klinik kecantikan, dan promosi *word of mouth*. Ancaman utama: kondisi ekonomi masyarakat, perubahan regulasi, kompetitor yang lebih lama dan loyal, pertambahan klinik sejenis, rendahnya literasi masyarakat, banyaknya pilihan layanan sejenis, dan lokasi klinik di area ruko yang sepi.

- b) Skor matriks IFAS sebesar 2,62 (di atas rata-rata 2,50), menunjukkan kondisi internal klinik kuat. Kontribusi skor tertinggi: harga layanan terjangkau (0,32). Skor terendah: pemasaran dan edukasi masyarakat (0,07).
- c) Skor matriks EFAS sebesar 2,61 (di atas rata-rata 2,50), menunjukkan klinik cukup responsif terhadap lingkungan eksternal. Kontribusi skor tertinggi:



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

media sosial dan promosi *word of mouth* (masing-masing 0,32). Skor terendah: rendahnya literasi masyarakat (0,07).

- d) Koordinat matriks SWOT berada pada titik (+1,20; +0,83), menempatkan klinik pada Kuadran I dengan strategi SO (*Strengths–Opportunities*), yaitu strategi pertumbuhan agresif. Empat rekomendasi strategi yang dirumuskan: (1) edukasi digital dan promosi media sosial, (2) kemitraan strategis dengan fasilitas kesehatan lain, (3) optimalisasi promosi *word of mouth*, serta (4) perancangan paket *bundling* layanan kesehatan baru.

5.2 Saran

Bagi pihak manajemen Klinik Hiperbarik XYZ, disarankan untuk segera menerapkan strategi pertumbuhan agresif dengan mengencarkan edukasi dan promosi di media sosial yang menonjolkan harga terjangkau serta sertifikasi resmi fasilitas. Langkah pemasaran ini perlu didukung dengan perancangan paket layanan gabungan (*bundling*) yang mengintegrasikan terapi hiperbarik dengan tren gaya hidup sehat lainnya, seperti *spa*. Selain itu, klinik sebaiknya secara aktif memperluas jaringan kemitraan rujukan dengan fasilitas kesehatan lain yang belum memiliki fasilitas hiperbarik, seperti rumah sakit umum, klinik kecantikan, dan pusat *medical check-up*. Untuk mengatasi kendala operasional di lapangan, klinik harus segera mendigitalisasi sistem administrasi dan *customer relationship management* (CRM) menggunakan *software* khusus guna menggantikan pencatatan manual, sehingga pengelolaan keuangan dan penjadwalan pasien menjadi lebih efisien. Tidak kalah penting, manajemen juga perlu menyediakan prosedur pendampingan khusus atau fasilitas bantu agar pasien lanjut usia tetap aman dan nyaman saat mengakses ruang *chamber* yang berada di lantai dua.

Bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk mengkaji lebih dalam mengenai kendala internal operasional dari sisi sumber daya manusia, misalnya dengan meneliti pengaruh budaya organisasi terhadap kepuasan kerja dan loyalitas karyawan di dalam klinik. Selain itu, penelitian mendatang dapat mengembangkan hasil dari penelitian ini dengan menggunakan alat ukur analisis tambahan, seperti matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Penggunaan alat ukur tersebut diharapkan dapat membantu dalam mengevaluasi dan menentukan prioritas strategi bisnis dengan perhitungan yang lebih pasti dan komprehensif.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, E. S. (2024). Analisis SWOT Untuk Merumuskan Strategi Pemasaran Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Locy Cahaya Bersaudara Menggunakan Matriks IFAS, EFAS, SFAS, dan Grand Strategy. *JBP*, 13, 2024. <https://journalmab.ulm.ac.id/index.php/jbp>
- Akbar, M. Z. F., dan Nurlaela, E. (2026). *Strategi Pemasaran Klinik Utama X di Cirebon Menggunakan Pendekatan Komparatif 4P dan 4C Berbasis Matriks SWOT*. 1–17. <https://doi.org/10.61132/jurnalrimba.v4i2.2511>
- Apsari, A. S., Andriani, R., & Rinawati. (2026). *Analisis SWOT Untuk Penentuan Strategi Manajerial Dalam Menerapkan PROLANIS di Klinik SMC BANYUSARI*.
- Astiti, N. M. (2019). *Analisis metode swot untuk strategi pemasaran berdasarkan matriks internal-eksternal (ie)*.
- Denny, E., dan Weckesser, A. (2022). How to do qualitative research?: Qualitative research methods. *BJOG: An International Journal of Obstetrics and Gynaecology*, 129(7), 1166–1167. <https://doi.org/10.1111/1471-0528.17150>
- Septyasari, D., dan Susanti, A. (2026). Pengaruh Diskon Harga dan Promo Bundling Terhadap Keputusan Pembelian Toko Kacamata XYZ di Sukoharjo. *Jurnal Inovasi Manajemen, Kewirausahaan, Bisnis Dan Digital*, 3(1), 56–74. <https://doi.org/10.61132/jimakebidi.v3i1.1237>
- Ifan, S. E., Malfritz, S. J., dan Gelatan, L. (2026). Dari Peluang ke Keunggulan Bersaing: Analisis Strategi Pengembangan Usaha Shoes Clinic Timika. *Jurnal Administarasi Bisnis Dan Akuntansi*, 01(2), 38–44. <https://jurnal.samudrailmu.com/index.php/jaba>
- Fajriansyah, R. (2019). *Manajemen Strategik*. Andi Offset.
- Widhagdha, M. F., dan Ediyono, S. (2022). Case Study Approach in Community Empowerment Research in Indonesia. *Indonesian Journal of Social Responsibility Review (IJSRR)*, 1(1), 71–76.
- Saragih, J. F. H., Nugraheni, S. A., dan Mateus, S. A. (2023). SWOT Analisis Pelayanan Klinik Nyeri Rumah Sakit St. In *Jurnal Anestesiologi Indonesia* (Vol. 15, Number 2).
- Heryana, A. (2020). *Metodologi Penelitian Pada Kesehatan Masyarakat*.
- Kasmianti, N., dan Herniwanti. (2026). Evaluasi SIMRS Dengan Metode SWOT dan IFAS, EFAS Di Rawat Inap RSIA X Pekanbaru. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 5(1), 1335–1343. <https://doi.org/10.31004/riggs.v5i1.6407>
- Kurniaji, K., Faris, R. M., Putra, B. R., dan Pratiwi, I. D. (2024). Analisis IFAS dan EFAS dalam Mewujudkan Transportasi Umum Terpadu (Studi kasus pada Trans Metro Pasundan-Bandung) Article Info abstrak. In *Jurnal Bisnis dan Manajemen West Science* (Vol. 3, Number 03).
- Mainardes, E. W., Ferreira, J., dan Raposo, M. L. (2014). Strategy and Strategic Management Concepts: Are They Recognised by Management Students? *E+M Ekonomie a Management*, 17(1), 43–61. <https://doi.org/10.15240/tul/001/2014-1-004>
- Mirandasari, N. M., dan Firmansyah, F. (2024). The Effect of Service Quality, Price, and Word of Mouth on Customer Loyalty Mediated by Customer Satisfaction. In *Management Studies and Entrepreneurship Journal* (Vol. 5, Number 2). <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Morris, J., dan Hodges, T. (2021). *Strategic Management*. Oregon State University.
- Muharani, D., dan Herniwanti. (2026). Strategi Peningkatan Mutu Pelayanan Farmasi Rawat Jalan Melalui Analisis SWOT Menggunakan Matriks IFAS Dan EFAS Di RS X Kota Pekanbaru. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 5(1), 1427–1436. <https://doi.org/10.31004/riggs.v5i1.6450>
- Mujito. (2023). *Manajemen Strategik dengan Pendekatan Analisis SWOT*. Wawasan Ilmu.
- Noorcahyo, D., dan Ali, H. (2025). *Analisis SWOT IFAS, EFAS dan SPACE Matriks dalam Memperkuat Keunggulan Produk Sepatu Lokal di Era Digital pada Toko XYZ*. <https://doi.org/10.38035/jpkn.v3i1>
- Nuraini, F. (2016). *Teksnik Analisis SWOT, Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif & Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan & Ancaman*. Anak Hebat Indonesia.
- Widyasana, M. P., dan Telagawathi, N. L. W. S. (2026). IFAS, EFAS, And SWOT MATRIX Analysis In Formulation Of Rama Fresh Business Development Strategy Analisis IFAS, EFAS, Dan Matriks SWOT Dalam Perumusan Strategi Pengembangan Usaha Rama Fresh. In *Management Studies and Entrepreneurship Journal* (Vol. 7, Number 3). <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>
- Rangkuti, F. (2021). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*.
- Rasyid, Abdul. (2022). *Manajemen Strategik*. Media Sains Indonesia.
- Rinaldi, R., Barkah, C. S. atul, Herawaty, T., dan Auliana, L. (2023). Strategi Meningkatkan Unit Market Share Menggunakan Analisis SWOT Pada Klinik LHC Tanjungsari. In *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis* (Vol. 14, Number 2).
- Sahara, L. P., dan Prayoga, D. (2024). Implementation of Digital Marketing Strategies in Health Services: Literature Review. *Media Publikasi Promosi Kesehatan Indonesia*, 7(5), 1191–1197. <https://doi.org/10.56338/mppki.v7i5.4985>
- Sopiawadi, M., dan Lugiani, T. (2024). *Desain Formulasi Strategi Bisnis Berbasis Matriks SWOT dan IFAS-EFAS pada Cafe Sejati Coffee and Space Subang*. www.bps.go.id
- Sugiyono. (2026). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*.
- Susilawati, R. M., Purwadhi, dan Efawati, Y. (2024). *Analisis Strategi Pengembangan Klinik Bamma Pasuruan yang Berdaya Saing*.
- Wijayati, H. (2019). *Panduan Analisis SWOT Untuk Kesuksesan Bisnis*. Anak hebat Indonesia.
- Yaqin, A. A. (2021). *Analisis swot dalam strategi pengembangan usaha kerupuk rumahan di ud. Sumber abadi tanggulangun*. 4(2), 81–87.