Jurnal Abdimas Perbanas
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Perbanas Institute Jakarta
https://journal.perbanas.id/index.php/JAP/
E-ISSN: 2746-0223
P-ISSN: 2745-617X

Pemberdayaan Umkm Desa Kalongan Melalui Implementasi *Swot Strategy* Menuju Umkm Berkelanjutan

Suhita Whini Setyahuni [1*], Lenni Yovita[2], Fakhmi Zakaria[3]

[1,2,3] Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dian Nuswantoro,
Jalan Nakula I No 5-11 Semarang, Jawa Tengah, Indonesia-50131

[*]**Korespondensi :** whinihita@dsn.dinus.ac.id

Diterima: 07 07 2025 Direvisi: 24 07 2025 Diterbitkan: 10 10 2025

SUMMARY

Kalongan Village MSMEs have great potential to grow into a higher scale. Several obstacles in the production and marketing aspects are still faced by Kalongan Village MSMEs. This community service activity aims to improve the ability of MSME actors in increasing the competitiveness of MSMEs through the SWOT strategy approach. SWOT analysis is useful for supporting the preparation of production and marketing strategies that have an impact on increasing the competitiveness of MSMEs. This activity was attended by 20 MSME partners in Kalongan Village. The method used in this activity is a workshop based on learning by practice. This activity can improve the SWOT analysis skills of MSME actors as evidenced by the increase in pre-test and post-test scores from 65.37 to 87.51. This activity is able to provide an understanding for MSME owners regarding the importance of SWOT strategy and the preparation of SWOT matrix to support the sustainability of MSMEs.

Keywords: Competitive Advantage, MSMEs, SWOT Analysis, Sustainability

RINGKASAN

UMKM Desa Kalongan mempunyai potensi besar untuk berkembang. Beberapa kendala pada aspek produksi dan pemasaran masih dihadapi oleh UMKM Desa Kalongan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam meningkatkan daya saing UMKM melalui pendekatan *SWOT strategy*. Analisis SWOT berguna untuk mendukung penyusunan strategi produksi dan pemasaran yang berdampak pada peningkatan daya saing UMKM. Kegiatan ini diikuti oleh 20 mitra pelaku UMKM di Desa Kalongan. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah workshop berbasis *learning by practice*. Kegiatan ini dapat meningkatkan kemampuan analisis SWOT oleh pelaku UMKM yang dibuktikan dengan peningkatan skor *pre-test* dan *post-test* dari 65,37 menjadi 87,51. Kegiatan ini mampu memberikan pemahaman bagi pelaku UMKM mengenai pentingnya strategi SWOT dan penyusunan matrix SWOT untuk mendukung keberlanjutan UMKM.

Kata Kunci: Keunggulan Kompetitif, UMKM, Analisis SWOT, Keberlanjutan

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) memiliki potensi dalam mendukung perekonomian Indonesia. UMKM bahkan berkontribusi pada Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia pada tahun 2024 sebesar 61% dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja di Indonesia (Anggraeni et al., 2024). Walaupun UMKM memiliki potensi yang besar bagi perekonomian, UMKM juga menghadapi berbagai kendala. Selama tahun 2024, sebanyak 48% UMKM di Indonesia mengalami kendala permasalahan pada pasokan bahan baku, sementara 77% mengalami kendala penurunan pendapatan, dan 88% UMKM kehilangan permintaan produk akibat kurangnya daya saing produk di pasar (Lisnawati, 2024). Permasalahan UMKM menjadi tantangan tersendiri bagi *stakeholder* pemerintah untuk mengoptimalkan potensi agar mendukung percepatan pertumbuhan UMKM.

Permasalahan yang dihadapi UMKM khususnya penurunan pendapatan menjadi perhatian serius karena dapat mengancam keberlanjutan entitas UMKM (Agasty et al., 2023). Keberlanjutan entitas merupakan integrasi antara tujuan jangka panjang entitas dengan pengelolaan sumber daya ekonomi yang dimiliki oleh entitas bisnis sehingga menghasilkan keunggulan kompetitif unik yang sulit ditiru oleh entitas lain (Agarwal et al., 2023). Implementasi strategi keberlanjutan yang efektif dalam manajemen membantu entitas untuk mengenali kekuatan dan kelemahan entitas yang kemudian dapat dimitigasi dengan lebih baik. Keberlanjutan entitas UMKM dapat diperoleh salah satunya dengan menggunakan sumber daya ekonomi dan social dengan efisien (Aisyah, 2023).

Keberlanjutan UMKM juga dapat dikaitkan dengan model pengembangan desain produk dan proses produksi yang efisien (Adrian, 2019). Penilaian keberlanjutan juga dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, baik faktor baik eksternal maupun internal (Badoc-Gonzales et al., 2021). Aspek eksternal diantaranya adalah tekanan kompetitor, kekuatan supplier serta kekuatan konsumen (Agarwal et al., 2023). Sementara faktor internal diantaranya adalah teknologi, tata kelola manajemen, serta kekuatan karyawan (Agarwal et al., 2023). Pemetaan sumber daya dan kekuatan entitas menjadi hal penting bagi UMKM untuk mengidentifikasi area yang membutuhkan perbaikan terus menerus untuk mencapai UMKM yang berkelanjutan.

Pemetaan kekuatan dan kelemahan entitas dikenal sebagai metode SWOT *(Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). SWOT merupakan bagian dari strategi manajemen yang mencakup faktor eksternal dan faktor internal perusahaan (Aprilia, 2024). SWOT juga merupakan metode yang terbaik untuk menyelesaikan permasalahan entitas (Sari et al., 2023). Implementasi SWOT pada UMKM dapat digunakan untuk mempersiapkan UMKM dalam merencanakan strategi marketing, yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing UMKM. Tahapan adopsi SWOT dalam UMKM terdiri dari dua tahapan. Pertama, identifikasi faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman bagi UMKM. Kedua, analisis faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan UMKM (Sari et al., 2023).

Competitive advantage (keunggulan kompetitif) merupakan kemampuan entitas dalam membandingkan keunggulan dan kinerja dengan entitas lain di sektor industry yang sama (Jatmiko et al., 2021). Keunggulan kompetitif dapat dicapai dengan strategi peningkatan kualitas dan memahami faktor-faktor kunci yang menjadi kunci keberhasilan entitas bisnis (Rasyid et al., 2020). Pentingnya mengenali faktor kunci keunggulan UMKM dapat mendorong UMKM mempertahankan aspek keberlanjutan bisnisnya. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keunggulan kompetitif UMKM diantaranya adalah peningkatan kapasitas produksi (Aisyah, 2023), kemampuan UMKM untuk menjadi independent (Adrian, 2019), dan peningkatan efisiensi dalam mekanisme produksi (Jatmiko et al., 2021).

Desa Kalongan terletak di wilayah Kabupaten Semarang, Jawa Tengah memiliki potensi alam berupa hasil panen pisang yang melimpah. Hasil panen pisang per tahun di Desa Kalongan sebanyak 52,65 ton per tahun atau sekitar 76,3% dari total komoditi Perkebunan di Desa Kalongan. UMKM di Desa Kalongan fokus pada diferensiasi olahan produk pisang menjadi olahan keripik pisang kekinian. Potensi melimpahnya bahan baku pisang menjadi keunggulan kompetitif UMKM di Desa Kalongan.

Namun, pemasaran produk UMKM Desa Kalongan masih terbatas pada wilayah Desa Kalongan dan belum meluas hingga keluar wilayah desa.

Tim Pengabdian Masyarakat (PKM) Udinus melakukan survei awal dengan pelaku UMKM. Survei awal dilaksanakan pada tanggal 8 Februari 2025. Survei dilakukan untuk memetakan permasalahan pada UMKM di Desa Kalongan. Berdasarkan hasil diskusi dengan pelaku UMKM di Desa Kalongan, permasalahan yang dihadapi oleh UMKM diantaranya adalah : 1) UMKM Desa Kalongan kurang mampu bersaing dengan UMKM dari desa lain, disebabkan karena produksi yang tidak stabil, 2) Kurangnya SDM yang memadai, 3) Ketidakmampuan UMKM dalam memenuhi permintaan produk karena keterbatasan SDM.

Berdasarkan permasalahan yang dipaparkan oleh para pelaku UMKM, kendala yang dihadapi oleh UMKM Desa Kalongan berdampak pada daya saing (Arida & Renaldo, 2024). Kemampuan mengidentifikasi SWOT menjadi hal yang penting bagi pelaku UMKM untuk menemukan potensi dan kelemahan dari masing-masing bisnisnya. Identitifikasi SWOT membantu UMKM untuk memetakan strategi untuk mengatasi kendala yang dihadapi pada saat ini sekaligus mitigasi risiko di masa yang akan datang (Arida & Renaldo, 2024).

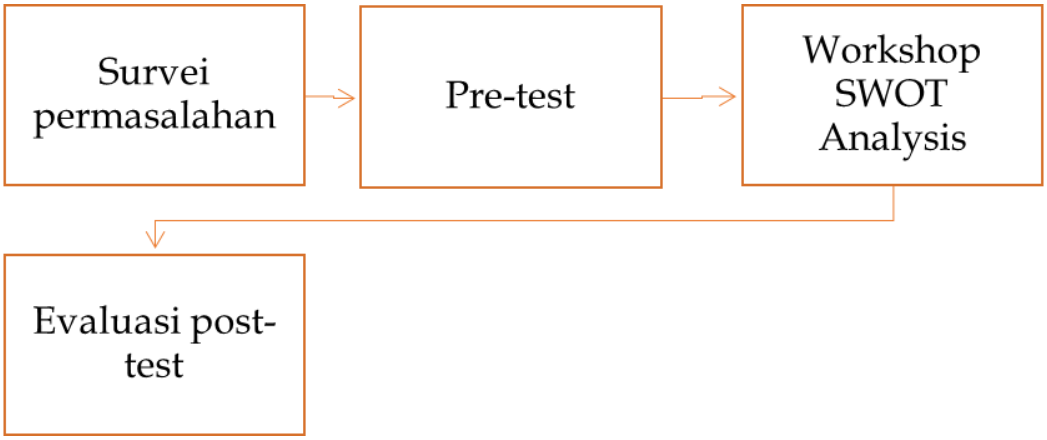
UMKM Desa Kalongan membutuhkan pemahaman mengenai strategi pengembangan bisnis melalui pendekatan SWOT. Tim PKM Udinus menyusun program pengabdian untuk mengoptimalkan potensi UMKM Desa Kalongan dalam meningkatkan kapabilitas bersaing dengan produk lain di luar Desa Kalongan. Program pengabdian diberikan dalam bentuk workshop penyusunan strategi SWOT bagi pelaku UMKM. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman bagi pelaku UMKM mengenai strategi dan daya saing UMKM, sehingga UMKM di Desa Kalongan dapat lebih resilien dalam menghadapi persaingan dan dapat meningkatkan keberlanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Kalongan didesain dengan pendekatan *learning by practice.* Metode *learning by practice* digunakan sebagai metode workshop karena terbukti dapat meningkatkan pemahaman mengenai konsep yang diberikan dan mendorong antusiasme peserta untuk menyerap informasi (Evawati et al., 2024). Kegiatan pengabdian ini dikemas dalam bentuk workshop untuk menyusun SWOT *strategy* bagi pelaku UMKM di Desa Kalongan. Analisis SWOT berguna bagi entitas bisnis untuk mengidentifikasi lingkungan bisnis dan meningkatkan daya saing UMKM (Anggraeni et al., 2024).

Kegiatan *workshop* ini diikuti oleh 20 pelaku UMKM Desa Kalongan. Pelaku UMKM terdiri dari berbagai lini bisnis diantaranya adalah industri makanan dan minuman, kerajinan, batik, dan toko kelontong. Produk unggulan untuk makanan adalah keripik pisang kekinian yang dikemas dengan menarik dan tersedia berbagai varian rasa. Kegiatan pengabdian ini diawali dengan survei permsalahan dengan metode *focus group discussion* (FGD). Survei permasalahan bertujuan untuk memetakan permasalahan prioritas mitra yang menjadi perhatian. Penetapan masalah prioritas berdasarkan kesepakatan dan identifikasi kebutuhan dengan mitra. Tahapan selanjutnya dari kegiatan pengadian ini adalah pelaksanaan *pre-test.* Pelaksanaan *pre-test* bertujuan untuk mengukur kemampuan awal mitra dalam penguasaan materi mengenali analisis SWOT. *Pre-test* dilakukan dengan isian kuesioner yang sudah dirancang oleh tim PKM Udinus. Tahapan ketiga dari kegiatan pengabdian ini adalah dengan pelaksanaan *workshop* melalui pendekatan *learning by practice*. Peserta mendapatkan paparan dari pemateri mengenai SWOT analysis, kemudian diminta ntuk menyusun matrix SWOT sesuai dengan kondisi bisnis UMKM masing-masing. Tahapan terakhir dari kegiatan pengabdian ini adalah pelaksanaan evaluasi kegiatan dengan menggunakan instrument *post-test*.

Tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian dijelaskan pada gambar 1.



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian
Sumber: Data diolah, 2025

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan workshop *SWOT strategy* bagi UMKM Desa Kalongan dilaksanakan dengan pendekatan *learning by practice*. Kegiatan dibagi dalam dua sesi. Sesi pertama yaitu pemaparan materi *SWOT analysis* oleh tim PKM Udinus. Sesi kedua diisi dengan praktik menyusun matrix SWOT oleh pelaku UMKM yang didampingi oleh tim PKM Udinus. Sebelum pelaksanaan workshop, para peserta diminta untuk mengisi kuesioner pre-test untuk mengukur pemahaman awal peserta mengenai analisis SWOT. Hasil *pre-test* ini akan dievaluasi pada saat pelaksanaan *post-test* setelah kegiatan workshop selesai. Hasil perolehan *pre-test* dan *post-test* disajikan pada tabel 1.

No	Indikator	Rata-rata Skor Pre-Test*	Rata-rata Skor Post-Test*
1	Pemahaman lingkungan bisnis	60	85,7
2	Pemahaman keunggulan bisnis	65	83,6
3	Pemahaman analisis eksternal	68	85,3
4	Pemahaman analisis kekuatan UMKM	70,2	88,5
5	Pemahaman analisis kelemahan UMKM	66,4	87,2
6	Pemahaman analisis peluang UMKM	64,9	89,2
7	Pemahaman analisis ancaman UMKM	65,3	90,2
8	Pemahaman analisis kompetitor	66,2	89,4
9	Pemahaman analisis supplier	60,5	87,3
10	Pemahaman *competitive advantage* UMKM	67,2	88,7
	Total Rata-rata	**65,37**	**87,51**

Tabel 1. Skor Perolehan Pre-test dan Post-test Workshop SWOT Analysis
Sumber: Data diolah, 2025

Pedoman penilaian:
0 – 25 = Sangat kurang
26 – 45 = Kurang
46 – 75 = Cukup
76 – 85 = Baik
86 – 100 = Sangat baik

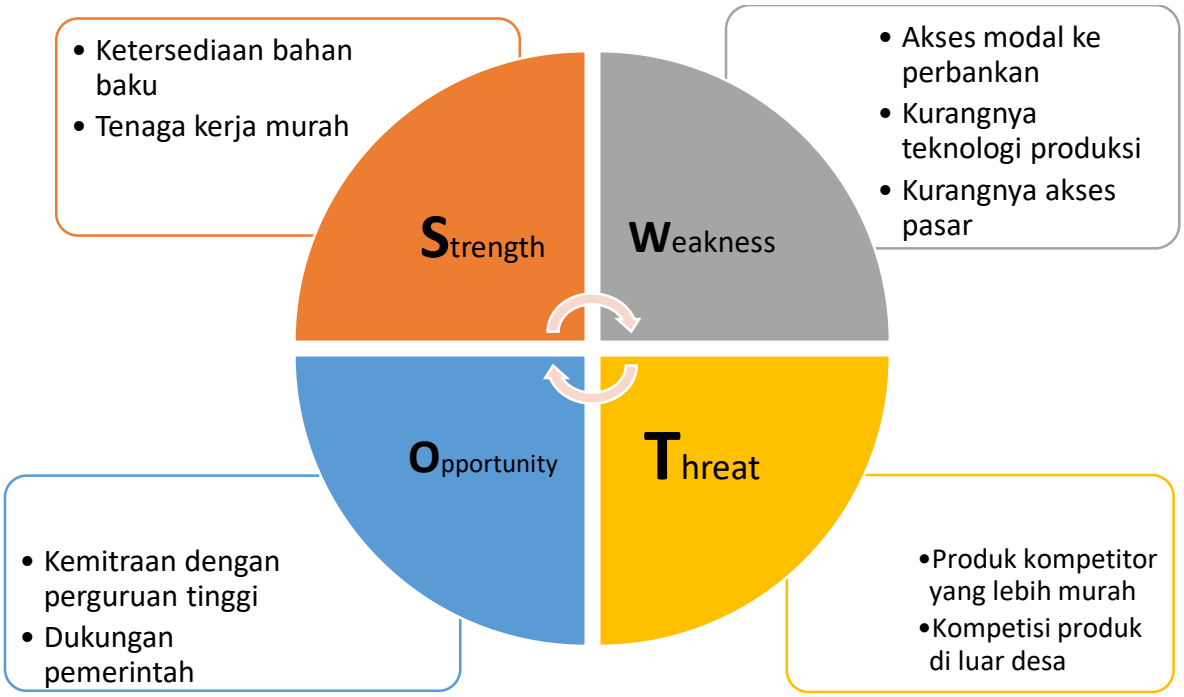
Hasil evaluasi *pre-test* dan *post-test* menunjukkan bahwa terdapat peningkatan capaian peserta mengenai pemahaman analisis SWOT yang meliputi analisis keunggulan UMKM, kelemahan, peluang, dan ancaman UMKM. Berdasarkan hasil evaluasi terdapat peningkatan nilai rata-rata *pre-test* sebesar 65,37 menjadi 87,51pada evaluasi *post-test*. Hasil evaluasi *post-test* menunjukkan bahwa terdapat peningkatan pemahaman pelaku UMKM dari yang semula cukup menjadi sangat baik setelah pelaksanaan workshop. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan workshop terbukti meningkatkan *skill* pelaku UMKM Desa Kalongan dalam melakukan analisis SWOT untuk menunjang daya saing UMKM. Pelaksanaan kegiatan workshop disajikan pada gambar 2.

Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan Workshop SWOT Analysis UMKM
Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2025

Kegiatan workshop ini berkontribusi pada peningkatan *skill* pelaku UMKM mengenai strategi SWOT. Analisis SWOT pada entitas UMKM memiliki dampak positif untuk meningkatkan resiliensi atau ketahanan UMKM dalam menghadapi kondisi ketidakpastian ekonomi akibat krisis (Rasyid et al., 2020). Kemampuan pelaku UMKM dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing dapat meningkatkan kemampuan UMKM dalam mempertahankan keberlanjutan bisnisnya (Agarwal et al., 2023).

Pelaku UMKM Desa Kalongan telah mampu melakukan praktik analisis SWOT dan melakukan identifikasi faktor-faktor SWOT. Salah satu contoh matrix peserta workshop adalah UMKM "**Bananakoe**" yang merupakan produsen keripik pisang kekinian asli Desa Kalongan. Identifikasi keunggulan UMKM **"Bananakoe"** terletak pada ketersediaan bahan baku pisang yang melimpah, mengingat Desa Kalongan merupakan penghasil pisang terbesar di Kabupaten Semarang. Melimpahnya bahan baku merupakan kekuatan bagi UMKM **"Bananakoe"** karena dapat memperoleh bahan baku pisang dengan harga yang lebih murah. Kekuatan lainnya adalah ketersediaan tenaga kerja yang murah dengan memanfaatkan tenaga kerja oleh masyarakat Desa Kalongan. Identifikasi kelemahan UMKM **"Bananakoe"** adalah kesulitan mengakses modal melalui perbankan. Hal ini dikarenakan belum terpenuhinya syarat untuk mengakses permodalan melalui lembaga keuangan formal. Beberapa syarat yang belum terpenuhi diantara bentuk badan usaha dan persyaratan administrasi seperti NPWP. Selain itu, kelemahan UMKM **"Bananakoe"** adalah kurang memadainya alat produksi berupa mesin. Keterbatasan alat produksi menyebabkan kapasitas produksi belum dapat memenuhi kebutuhan pasar.
Faktor peluang bagi UMKM **"Bananakoe"** adalah adanya dukungan dari perguruan tinggi, Udinus untuk menjalin Kerjasama dalam pemasaran produk. Selain itu, fasilitas kredit usaha rakyat (KUR) menjadi peluang bagi penyediaan modal yang rendah biaya bunga. Selanjutnya aspek ancaman bagi UMKM **"Bananakoe"** adalah tersedianya produk serupa di pasar oleh kompetitor dengan harga yang lebih murah. Harga yang lebih murah dapat disebabkan karena proses produksi yang lebih efisien

sehingga menekan biaya produksi. Ancaman juga datang dari produsen lain di luar desa yang dapat menjangkau produk dengan pasar yang lebih luas. Matrix "**Bananakoe**" disajikan pada gambar 3.



Gambar 3. Matrix SWOT UMKM "Bananakoe" Desa Kalongan
Sumber: Data diolah, 2025

Kegiatan workshop ini telah berhasil memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM untuk mengidentifikasi faktor SWOT. Perumusan matrix SWOT bagi pelaku UMKM Desa Kalongan selanjutnya dapat membantu pelaku UMKM untuk merancang strategi terutama pada aspek produksi dan pemasaran. Penyusunan strategi produksi yang efisien dan rencana pemasaran yang tepat dapat meningkatkan kapabilitas UMKM dalam memenuhi permintaan pasar (Akinwale, 2020). Peningkatan penjualan yang diperoleh UMKM dapat meningkatkan pertumbuhan kinerja UMKM, sehingga diharapkan UMKM mampu mempertahankan keberlanjutan pada persaingan pasar (Jatmiko et al., 2021).

SIMPULAN

UMKM Desa Kalongan menghadapi permasalahan pada aspek produksi dan pemasaran yang dapat mempengaruhi ketahanan UMKM pada persaingan pasar. Berdasarkan identifikasi permasalahan pada UMKM Desa Kalongan dan pemetaan kebutuhan pelaku UMKM, tim PKM Udinus merancang program pengabdian untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam menyelesaikan permasalahan yang sedang dihadapi. Tim PKM Udinus memberikan pelatihan analisis SWOT dengan pendekatan *learning by practice.* Hasil kegiatan workshop ini terbukti dapat meningkatkan kemampuan pelaku UMKM Desa Kalongan dalam melakukan identifikasi faktor-faktor SWOT dan menyusun matrix SWOT. Analisis SWOT befungsi sebagai dasar untuk menyusun strategi jangka menengah dan jangka panjang untuk meningkatkan daya saing dan keunggulan kompetitif UMKM yang dapat menunjang keberlanjutan UMKM. Kegiatan ini perlu ditindaklanjuti untuk melatih para pelaku UMKM dalam mengatasi kelemahan seperti pada aspek produksi dan kendala permodalan.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Hadir Peserta Kegiatan

NO	NAMA	ALAMAT	TTD
1	SAFIROH MAULA	NGLIMUT	
2.	Muslikan	〃	
3.	SOLEKAH .	〃	
4	TUKIYAN	〃	
5	Rokhani TR	〃	
6	Sugianti	〃	
7	ALI MASDUKI	[illegible]	
8	Widiyanto	Nglimut	
9	Hadi Sujono	〃	
10	M. KHOTIBUL UMAM	Nglimut .	

Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan

DAFTAR PUSTAKA

Adrian, A. (2019). Empowerment Strategies of Micro, Small, Medium Enterprises (MSMEs) To Improve Indonesia Export Performance. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, *2*(04), 50–60. https://doi.org/10.29040/ijebar.v2i04.222

Agarwal, V., Mathiyazhagan, K., Malhotra, S., & Pimpunchat, B. (2023). Building resilience for sustainability of MSMEs post COVID-19 outbreak: An Indian handicraft industry outlook. *Socio-Economic Planning Sciences*, *85*, 101443. https://doi.org/10.1016/j.seps.2022.101443

Agasty, S., Tarannum, F., & Narula, S. A. (2023). Sustainability innovation index for micro, small and medium enterprises and their support ecosystems based on an empirical study in India. *Journal of Cleaner Production*, *415*, 137793. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.137793

Aisyah, U. (2023). *Penerapan Sustainability dan Inovasi pada Produk Sabun Organik Bidang Riset Produk dan Produksi* [PhD Thesis, Universitas Islam Indonesia]. https://dspace.uii.ac.id/handle/123456789/47015

Akinwale, Y. O. (2020). Technology innovation and financial performance of MSMEs during Covid-19 lockdown in Dammam area of Saudi Arabia: A case of food and beverage sector. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, *12*(2), 136–152.

Anggraeni, S. K., Maharani, F. A., Della Rahmawati, P., Novianti, N., Fauziyyah, S., Hasan, S. A., & Kartika, N. A. (2024). Implementasi Analisis Swot Pada Umkm Sektor Food And Beverage Guna Menerapkan Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Global. *IJESM Indonesian Journal of Economics and Strategic Management*, *2*(2), 1786–1796.

Aprilia, H. D. (2024). *Analisis SWOT Implementasi Program Halal Self Declare untuk Meningkatkan Pangsa Pasar UMKM di Kecamatan Pulung* [PhD Thesis, IAIN Ponorogo]. http://etheses.iainponorogo.ac.id/id/eprint/27756

Arida, S. I., & Renaldo, R. (2024). ANALISIS SWOT IMPLEMENTASI DIGITAL MARKETING PADA UMKM CATERING BUNDA NILA. *Jurnal TAM (Technology Acceptance Model)*, *15*(2), 301–305.

Badoc-Gonzales, B. P., Mandigma, M. B. S., & Tan, J. J. (2021). Resilience and sustainability interventions in selected Post-Haiyan Philippines: MSMEs perspective. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, *57*, 102162. https://doi.org/10.1016/j.ijdrr.2021.102162

Evawati, D., Nurasiyah, U., & Halimah, S. (2024). IMPROVING WORKSHOP LEARNING OUTCOMES WITH PRACTICAL LEARNING METHODS. *Journal Edunity*, *3*(4). https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=29633648&AN=177683445&h=OYfoR7XqdCXvTEFHvInLKQ9%2F5j6p%2FEJ

KuPioBuQxDoi2sqJ6rLGxRo%2FWdWu3u7ungThqCMCv2jCnfU43KaxBBQ%3D%3D&crl=c

Jatmiko, B., Udin, U., Raharti, R., Laras, T., & Ardhi, K. F. (2021). Strategies for MSMEs to achieve sustainable competitive advantage: The SWOT analysis method. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, *8*(3), 505–515.

Lisnawati. (2024). *TANTANGAN UMKM DI TAHUN 2024*. Pusat Analisis Keparlemenan Badan Keahlian Setjen DPR RI.

Rasyid, R., Masdupii, E., & Linda, M. R. (2020). Financial Inclusion in Rural MSMEs: A SWOT Analysis. *8th International Conference of Entrepreneurship and Business Management Untar (ICEBM 2019)*, 268–275. https://www.atlantis-press.com/proceedings/icebm-19/125941532

Sari, A. R., Hariyanto, M., Aditi, B., Sitorus, O. T., & Suyar, A. S. (2023). Swot Analysis Approach To MSME Development. *ALKHIDMAH: Jurnal Pengabdian Dan Kemitraan Masyarakat*, *1*(3), 151–159.