


Start Up Bisnis pada UMKM Arum Rempah Ciamis Pendekatan Analisis SWOT

Agung Mulyana^{1*}, Gina Roudlotul Jannah²

^{1,2}Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Fitrah Insani, Jl. Raya Gadobangkong No.19, Gadobangkong, Kec. Ngamprah, Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat

E-mail: agungmulyana@steifitrahinsani.ac.id

* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.5674>

ARTICLE INFO

Article history

Received: 30 Jan 2026

Revised: 10 Feb 2026

Accepted: 26 Feb 2026

Kata Kunci:

UMKM, SWOT, Minuman Herbal, Arum Rempah.

Keywords:

MSMEs, SWOT Analysis, Herbal Beverages, Arum Rempah.

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) pada UMKM Arum Rempah Cabang RSUD Ciamis sebagai dasar penyusunan strategi pengembangan usaha. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan model Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan utama Arum Rempah terletak pada kualitas produk yang konsisten, citra usaha yang positif, hubungan baik dengan pemasok dan konsumen, serta manajemen internal yang solid. Kelemahan yang ditemukan meliputi variasi menu yang belum merata, jam operasional yang terbatas, dan promosi digital yang belum optimal. Peluang usaha muncul dari meningkatnya tren minuman herbal, permintaan kerja sama untuk acara, serta potensi pengembangan kemasan cup yang lebih menarik. Adapun ancaman berasal dari persaingan usaha sejenis, fluktuasi harga bahan baku rempah, dan perubahan preferensi konsumen terhadap minuman kekinian. Secara keseluruhan, posisi strategis Arum Rempah dinilai stabil dan memiliki potensi pengembangan signifikan apabila mampu memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada.

This study aims to analyze the strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) of Arum Rempah, a traditional herbal beverage MSME located at RSUD Ciamis, as a basis for formulating business development strategies. This research employed a descriptive qualitative approach, utilizing observation, interviews, and documentation as data collection techniques. Data were analyzed using the Miles and Huberman model, which includes data reduction, data display, and conclusion drawing. The findings indicate that the main strengths of Arum Rempah include consistent product quality, a positive brand image, strong relationships with suppliers and customers, and solid internal management. Identified weaknesses include uneven menu variations, limited operating hours, and suboptimal digital promotion. Opportunities arise from the growing trend of healthy herbal beverages, increasing demand for event partnerships, and the potential for developing more appealing cup packaging. Meanwhile, threats come from increasing competition among similar businesses, fluctuations in raw material prices, and shifts in consumer preferences toward contemporary drink trends. Overall, Arum Rempah is positioned in a stable strategic condition and holds strong potential for further development by optimizing its existing strengths and opportunities.



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

How to Cite: Agung Mulyana, et al (2026). Start Up Bisnis pada UMKM Arum Rempah Ciamis Pendekatan Analisis SWOT, 4(3) 21431-21436. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.5674>

PENDAHULUAN

Perkembangan ekonomi di era globalisasi menuntut para pelaku usaha, termasuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), untuk mampu beradaptasi agar dapat meningkatkan daya saing. UMKM memiliki peranan strategis dalam perekonomian nasional karena mampu mengurangi kemiskinan,

mendorong penciptaan lapangan kerja, serta pemeratakan pendapatan masyarakat (Erlangga Aditya Pratama et al., 2025). Dalam menjaga keberlanjutan usaha, UMKM perlu merumuskan strategi yang tepat, salah satunya dengan memanfaatkan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman (Hanifah et al., 2022).”Menurut (Zainuri & Setiadi, 2023), SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu usaha, sedangkan (Kewirausahaan et al., 2022) menekankan pentingnya analisis faktor internal dan eksternal dalam perencanaan strategi bisnis.

Seiring meningkatnya tren hidup sehat, masyarakat menunjukkan minat besar terhadap produk kesehatan alami, termasuk minuman herbal. Minuman herbal dipilih karena dianggap lebih aman dan alami dibandingkan produk berbahan sintesis, sehingga peluang pasarnya semakin berkembang (Hidayat et al., 2024). Namun demikian, persaingan antar pelaku UMKM minuman herbal juga meningkat sehingga diperlukan inovasi dalam pengolahan, kemasan, dan pemasaran agar produk tetap relevan dengan kebutuhan konsumen modern (Dikko et al., 24 C.E.). Kondisi inilah yang membuat pemetaan strategi melalui analisis SWOT relevan bagi pelaku usaha minuman herbal. Karena tidak sedikit perusahaan atau bisnis yang gagal karena tidak bisa menganalisis keadaan pasar atau meningkatkannya secara efektif. (Manajemen dan Bisnis Islam et al., 2025)

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa analisis SWOT memiliki peran penting dalam pengembangan UMKM. (Astuti & Ratnawati, 2020) menemukan bahwa SWOT membantu UMKM pangan memahami posisi strategisnya. (Hakim, 2022) menegaskan bahwa kualitas dan inovasi produk minuman herbal berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha, sementara (Farhan et al., 2024) membuktikan efektivitas SWOT dalam penyusunan strategi pemasaran. Namun, penelitian terkait analisis SWOT pada UMKM minuman herbal Arum Rempah di Ciamis belum pernah dilakukan. Hal ini menunjukkan adanya celah penelitian yang dapat diisi sebagai bentuk kebaruan.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada UMKM Arum Rempah cabang RSUD Ciamis. Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi akademik dalam pengembangan literatur manajemen strategis UMKM, serta memberikan manfaat praktis berupa rekomendasi strategi bagi pemilik Arum Rempah agar dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnisnya di tengah persaingan industri minuman herbal.

METODE

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang diambil ialah jenis penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif ialah salah satu jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai melalui metode statistik atau metode kuantifikasi lainnya. Straus dan Corbin (2008) menetapkan bahwa penelitian kualitatif mampu meneliti kehidupan masyarakat, sejarah, perilaku, fungsi organisasi, gerakan sosial, atau hubungan keluarga.

Kualitatif deskriptif ialah suatu langkah dalam penelitian yang menggunakan penelitian kualitatif lalu digambarkan secara deskriptif. Jenis data deskriptif sering kali digunakan dalam menganalisa fenomena, kejadian, sosial budaya, dan lain-lain.

Jenis Data

Data Primer

Data primer adalah jenis data yang dikumpulkan langsung dari sumber primer seperti wawancara, survei, tes, dll. Data primer biasanya selalu bersifat khusus karena menyesuaikan dengan kebutuhan peneliti.

Data Sekunder

Data sekunder adalah informasi yang telah ada sebelumnya dan sengaja dikumpulkan oleh peneliti yang digunakan untuk melengkapi kebutuhan data penelitian.

Subjek dan Informan Penelitian

Subjek penelitian ini adalah UMKM Arum Rempah di Ciamis. Informan dipilih menggunakan metode purposive sampling, yaitu penentuan informan secara sengaja berdasarkan pertimbangan relevansi dan pengetahuan mereka terhadap usaha. Informan penelitian terdiri dari:

1. Pemilik UMKM Arum Rempah
2. Karyawan

3. Konsumen yang pernah membeli produk
Mereka dipilih karena dianggap paling mengetahui kondisi usaha dan lingkungan bisnisnya.

Jenis Pengumpulan Data

Observasi

Teknik ini diterapkan melalui pengamatan langsung terhadap objek penelitian. Peneliti langsung terjun ke lapangan dan mengamati objek penelitian dengan mata kepala sendiri, yang kemudian dikumpulkan dalam buku catatan.

Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data berupa tanya jawab. Peneliti mewawancarai informan untuk mendapatkan informasi yang diharapkan. Peneliti bertindak sebagai pewawancara dan narasumber bertindak sebagai informan.

Dokumentasi

Menurut Suharsini Arikunto, metode dokumentasi adalah metode mencari informasi data dalam bentuk catatan, buku, laporan, surat kabar, tulisan, jurnal, notulen rapat, agenda dan foto-foto kegiatan. Penelitian ini menggunakan metode dokumentasi untuk melengkapi data dari observasi dan wawancara.

Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan di outlet UMKM Arum Rempah yang berlokasi di depan RSUD Ciamis, Kabupaten Ciamis, Jawa Barat. Penelitian dilakukan selama bulan November 2024, meliputi tahap observasi, wawancara, pengumpulan dokumentasi, analisis data, dan penyusunan laporan.

Teknik Analisis Data

Analisis data kualitatif dilakukan menggunakan model Miles dan Huberman, yang meliputi:

Reduksi data

Menyeleksi dan menyederhanakan data dari wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Penyajian data

Memaparkan data dalam bentuk uraian deskriptif mengenai kondisi internal dan eksternal UMKM Arum Rempah.

Penarikan Kesimpulan

Menyimpulkan temuan penelitian terkait faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi UMKM berdasarkan informasi lapangan. Model ini sesuai dengan sifat penelitian kualitatif yang menekankan pemahaman mendalam terhadap fenomena.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Arum Rempah merupakan sebuah usaha kuliner berbasis minuman tradisional yang didirikan pada tahun 2022 oleh Bapak Ilmy Fatwa. Sejak berdiri, usaha ini berfokus pada produksi dan penjualan minuman tradisional berbahan rempah alami dengan cita rasa khas Nusantara. Karakteristik produk yang mengutamakan keaslian rasa, aroma kuat rempah,

serta manfaat kesehatan membuat Arum Rempah semakin dikenal masyarakat dan berkembang pesat setiap tahunnya.

Pada awal pendirian, usaha ini dibangun dengan modal awal sebesar Rp10.000.000, yang dialokasikan untuk pengadaan peralatan memasak, kompor, perlengkapan penyajian, dan pengadaan bahan rempah awal. Dengan pengelolaan sederhana namun terarah, usaha ini berkembang pesat dalam waktu relatif singkat.

Arum Rempah awalnya hanya memiliki satu titik penjualan, namun karena tingginya minat konsumen, kini telah memiliki tiga outlet yang berlokasi di wilayah strategis di Kabupaten Ciamis. Outlet pertama berada di depan RSUD Ciamis dan menjadi titik operasional paling aktif. Outlet kedua berlokasi di pinggir Yogya Ciamis dan telah terhubung dengan layanan GrabFood sehingga memperluas jangkauan pasar online. Outlet ketiga berada di wilayah Cikoneng yang menjadi pusat ekspansi ke daerah kecamatan lainnya.

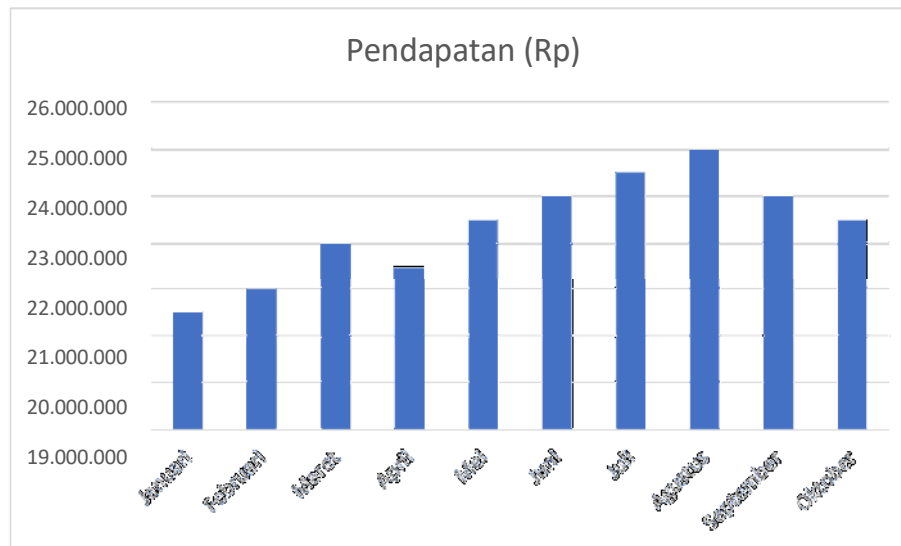
Arum Rempah menyediakan lebih dari 22 jenis minuman tradisional seperti wedang uwuh, sujahe, bandrek, STMJ, dan berbagai varian rempah lainnya. Selain itu, tersedia pula menu rebusan

tradisional seperti ubi, singkong, kacang rebus, talas, dan labu. Menu rebusan hanya tersedia di outlet RSUD dan Yogya, sementara outlet Cikoneng berfokus pada minuman rempah, termasuk varian dingin sebagai inovasi terbaru.

Jam operasional Arum Rempah dimulai pukul 15.00-22.00 WIB, dipilih sesuai dengan pola permintaan konsumen yang tertinggi pada sore hingga malam hari. Konsistensi pelayanan, kualitas rasa, serta manajemen operasional menjadi faktor penting yang mendukung keberhasilan usaha ini dalam mempertahankan loyalitas pelanggan.

Meskipun Arum Rempah memiliki tiga outlet, penelitian ini secara khusus berfokus pada outlet yang berada di depan RSUD Ciamis. Pemilihan outlet tersebut didasarkan pada beberapa pertimbangan. Pertama, outlet RSUD memiliki data penjualan paling lengkap, teratur, dan mudah diakses sehingga sangat mendukung kebutuhan penelitian. Kedua, jumlah konsumen di area RSUD relatif stabil setiap hari, sehingga pola pendapatan dapat diamati secara jelas. Ketiga, outlet RSUD merupakan cabang yang paling cepat berkembang dalam hal jumlah pesanan, baik dari pembeli reguler maupun pemesanan untuk acara seperti arisan, kegiatan kantor, tunangan, hingga kebutuhan catering.

Berdasarkan catatan usaha, outlet RSUD memiliki rata-rata pendapatan bulanan sekitar Rp25.000.000, dengan estimasi laba bersih kurang lebih Rp10.000.000 per bulan, setelah dikurangi biaya bahan baku, gaji karyawan, dan kebutuhan operasional lainnya. Data pendapatan bulanan selama periode Januari-Oktober 2025 dapat dilihat di bawah ini:



Gambar 1. Data pendapatan
Sumber: hasil wawancara dan observasi

Berdasarkan grafik pendapatan Arum Rempah dari bulan Januari hingga Oktober, terlihat adanya tren peningkatan pendapatan yang cukup stabil. Pada awal tahun, pendapatan masih berada pada kisaran Rp21.500.000 dan mengalami kenaikan bertahap hingga mencapai Rp23.000.000 pada Maret. Meski demikian, terjadi sedikit penurunan pada bulan April. Penurunan ini terutama dipengaruhi oleh periode libur Lebaran, di mana outlet tidak beroperasi penuh selama 30 hari. Pada akhir bulan Maret, beberapa karyawan sudah mulai mudik sehingga operasional outlet hanya dijalankan oleh satu orang. Kondisi tersebut menyebabkan jam operasional ikut dipersingkat yang biasanya buka hingga pukul 22.00, kali ini hanya beroperasi sampai pukul 20.00-21.00. Berkurangnya jam operasional dan keterbatasan tenaga kerja inilah yang menjadi penyebab utama menurunnya pendapatan pada bulan April.

Setelah melewati periode Lebaran, pendapatan kembali meningkat pada bulan Mei dan konsisten naik hingga mencapai puncaknya pada Agustus sebesar Rp25.000.000. Kenaikan ini menunjukkan bahwa Arum Rempah mulai mendapatkan lebih banyak permintaan, termasuk dari acara-acara seperti arisan, kegiatan kantor, tunangan, serta pemesanan catering yang semakin rutin. Setelah mencapai puncak di bulan Agustus, pendapatan sedikit menurun pada September dan Oktober, namun masih berada pada angka yang relatif tinggi di atas Rp23.000.000.

Secara keseluruhan, pola pendapatan ini menggambarkan performa bisnis yang cukup stabil dengan kecenderungan meningkat, dipengaruhi oleh perluasan pasar dan aktivitas penjualan yang semakin variatif serta faktor musiman yang turut mempengaruhi fluktuasi pendapatan pada bulan tertentu.

Analisis SWOT Usaha Arum Rempah Cabang RSUD Ciamis

Strength (Kekuatan)

1. **Kualitas Produk**
Kualitas produk menjadi kekuatan paling dominan karena seluruh minuman dibuat dari rempah pilihan yang dipersiapkan secara harian. Proses peracikan telah distandarisasi sehingga menghasilkan cita rasa konsisten. Tersedianya lebih dari 20 varian minuman rempah dan menu rebusan turut memperluas pilihan konsumen. Kecepatan penyajian juga menjadi nilai tambah karena bahan telah disiapkan sebelum jam operasional.
2. **Citra Usaha**
Arum Rempah memiliki citra positif yang terbentuk dari pelayanan ramah, harga terjangkau, dan kebersihan area penyajian. Faktor ini penting mengingat lokasi berada dekat fasilitas kesehatan sehingga standar kebersihan dan keamanan pangan menjadi perhatian utama. Banyak pelanggan tetap yang rutin membeli minuman hangat, terutama pengunjung dan keluarga pasien RSUD.
3. **Hubungan dengan Konsumen dan Pemasok**
Hubungan jangka panjang dengan pemasok rempah lokal mempermudah ketersediaan bahan baku dan menjaga kualitas. Bahan rebusan yang dipasok oleh petani lokal juga meningkatkan kesegaran produk. Loyalitas pelanggan outlet RSUD cukup tinggi dan didukung oleh promosi mulut ke mulut.
4. **Kesejahteraan Karyawan**
Meskipun termasuk UMKM, pemilik memberikan perhatian pada kenyamanan dan kesejahteraan karyawan melalui pembayaran gaji tepat waktu, pembagian tugas yang jelas, dan suasana kerja yang kekeluargaan. Hal ini berdampak positif terhadap kualitas pelayanan.
5. **Hubungan Kerja yang Solid**
Pemilik yang terlibat langsung dalam operasional menciptakan koordinasi yang efektif, sehingga alur kerja lebih tertata dan pelayanan dapat dilakukan secara optimal.

Weakness (Kelemahan)

1. **Variasi Produk yang Tidak Merata Antar Outlet**
Pilihan menu di outlet RSUD belum sepenuhnya beragam meskipun kebutuhan konsumen cukup variatif. Stok camilan rebusan juga sering tidak stabil, sehingga peluang penjualan tambahan belum termanfaatkan maksimal.
2. **Jam Operasional Terbatas**
Jam operasi pukul 15.00–22.00 WIB membuat outlet belum mampu menjangkau pasar potensial pada pagi dan siang hari, terutama pegawai RSUD, keluarga pasien, dan pengunjung rawat jalan. Hal ini menghambat peningkatan pendapatan harian.
3. **Promosi Digital Belum Optimal**
Outlet RSUD belum memanfaatkan media sosial secara aktif. Minimnya promosi digital membuat jangkauan konsumen terbatas, padahal lokasi RSUD cukup ramai dan dapat menjadi basis promosi efektif.
4. **Ketergantungan pada Pembelian Online untuk Bahan Tertentu**
Beberapa bahan rempah tidak tersedia di pemasok lokal sehingga harus dibeli secara online. Hal ini meningkatkan biaya bahan baku dan menimbulkan risiko keterlambatan pengiriman.

Opportunity (Peluang)

1. **Tren Minuman Sehat Berbasis Rempah yang Semakin Meningkat**
Masyarakat semakin memilih minuman berbahan alami tanpa pengawet. Produk Arum Rempah selaras dengan tren ini, terlebih setelah pandemi yang mendorong minat terhadap minuman herbal.
2. **Peluang Kerja Sama Acara**
Outlet RSUD memiliki permintaan rutin dari berbagai acara seperti arisan, tunangan, dan kegiatan kantor. Lokasinya yang dekat RSUD meningkatkan visibilitas dan peluang pesanan besar.

3. Pengembangan Kemasan Cup

Penggunaan cup khusus dapat meningkatkan daya tarik visual, higienitas, dan nilai jual. Kemasan cup juga memudahkan layanan antar serta pemesanan acara.

Ancaman (Threats)

1. Persaingan produk sejenis

Banyak bisnis minuman rempah baru bermunculan dengan harga kompetitif. Konsumen dapat beralih bila menemukan alternatif yang lebih menarik.

2. Fluktuasi Harga Bahan Baku

Harga rempah seperti jahe, gula, dan kunyit sering berfluktuasi, mempengaruhi margin keuntungan dan ketersediaan stok.

3. Perubahan Preferensi Konsumen

Tren minuman kekinian seperti boba atau kopi susu dapat mengalihkan minat konsumen, terutama generasi muda. Arum Rempah perlu inovasi agar tidak kehilangan segmen pasar.

Secara keseluruhan, hasil dan pembahasan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa Arum Rempah Cabang RSUD Ciamis berada pada posisi usaha yang cukup stabil dengan kinerja penjualan yang meningkat setiap bulan. Melalui analisis SWOT, dapat terlihat bahwa usaha ini memiliki kekuatan pada kualitas produk, citra usaha, serta hubungan baik dengan pelanggan dan pemasok. Namun demikian, masih terdapat beberapa kelemahan seperti keterbatasan variasi produk, jam operasional yang sempit, dan promosi digital yang belum optimal. Di sisi lain, peluang usaha sangat terbuka melalui tren minuman herbal, kerja sama acara, serta pengembangan kemasan cup. Adapun ancaman yang perlu diantisipasi meliputi persaingan produk sejenis, fluktuasi harga rempah, dan perubahan preferensi konsumen. Dengan demikian, pembahasan ini memberikan gambaran komprehensif mengenai kondisi internal dan eksternal Arum Rempah sebagai dasar untuk strategi pengembangan selanjutnya.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis SWOT pada UMKM Arum Rempah Cabang RSUD Ciamis, dapat disimpulkan bahwa usaha ini berada pada posisi strategis yang cukup stabil untuk terus berkembang. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi operasional usaha sebagai dasar perumusan strategi pengembangan. Tujuan tersebut telah tercapai melalui temuan yang menunjukkan bahwa Arum Rempah memiliki beberapa kekuatan dominan, seperti kualitas produk yang konsisten, citra usaha yang positif, hubungan baik dengan pemasok dan konsumen, serta manajemen kerja internal yang solid. Faktor-faktor ini memberikan pondasi kuat bagi keberlanjutan usaha, terutama karena minuman herbal memiliki karakteristik khas yang diminati masyarakat.

Namun demikian, penelitian juga menemukan adanya kelemahan yang perlu diperbaiki, seperti variasi menu yang belum merata, jam operasional yang terbatas, dan promosi digital yang belum digunakan secara optimal. Di sisi eksternal, peluang yang dapat dimanfaatkan meliputi meningkatnya tren hidup sehat, potensi kerja sama pemesanan acara, serta pengembangan kemasan yang lebih menarik dan higienis. Sementara itu, ancaman seperti persaingan antar usaha minuman rempah, fluktuasi harga bahan baku, serta pergeseran minat konsumen terhadap minuman kekinian menuntut adanya inovasi berkelanjutan dari pihak usaha.

Hasil penelitian ini dapat diterapkan secara praktis oleh pemilik usaha sebagai dasar perumusan strategi pengembangan, seperti memperluas jam operasional, memperbanyak varian menu sesuai preferensi konsumen, serta mengoptimalkan pemasaran digital agar jangkauan pasar semakin luas. Pengembangan dalam bentuk inovasi produk berbahan rempah modern dan pengemasan yang lebih profesional juga dapat memperkuat daya saing dan meningkatkan nilai tambah produk.

Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar peneliti memperluas cakupan data dengan melibatkan seluruh outlet Arum Rempah agar mendapatkan gambaran menyeluruh mengenai kinerja usaha secara total. Selain itu, penggunaan metode analisis lain seperti Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) atau analisis rantai nilai dapat memberikan rekomendasi strategi yang lebih terukur. Penelitian lanjutan juga dapat mengkaji lebih dalam perilaku konsumen, preferensi rasa, serta tren minuman herbal modern untuk mendukung inovasi produk yang lebih tepat sasaran. Dengan demikian,

penelitian ini dapat menjadi pijakan awal bagi pengembangan usaha Arum Rempah secara berkelanjutan di tengah dinamika industri minuman herbal.

UCAPAN TERIMAKASIH

Peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak yang sudah berkontribusi dalam pelaksanaan penelitian dan penyusunan artikel ini.

REFERENSI

- Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), 58–70.
- Dikko, M. U., Hussaini, U., Alkali, Z. A., Bandiya, M. A. M., & Abdullahi, M. (24 C.E.). The Moderating Effect of Corporate Governance in the Relationship Women Owned Enterprises: A Proposed Conceptual Framework. *Fudma Journal of Management Sciences*, 6(2), 167–186.
- Erlangga Aditya Pratama, Sinta Sukmawati, Putri Mahabbatun Aliyah, Maisya Hayina Zahra, & Perwito Perwito. (2025). Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM Rempyek 4 Sekawan : Strategi Analisis SWOT. *Jurnal Riset Manajemen*, 3(1), 194–222. <https://doi.org/10.54066/jurma.v3i1.2988>.
- Farhan, R., Hasbullah, H., Hidayatullah, R., Pangestu, Y., & Suci, R. G. (2024). Strategi Manajemen Menggunakan Analisis SWOT Pada Usaha UMKM (Studi Usaha Angkringan Sedulur). *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Ekonomi*, 5(1), 1–11. <https://doi.org/10.47747/jbme.v5i1.1580>.
- Hakim, A. N. (2022). The Building Analysis of Restaurant using SWOT Methods: (CASE OF STUDY AYAM GEPREK SA'I MAJENANG). *Jurnal Teknologi Dan Bisnis*, 4(1), 23–31. <https://doi.org/10.37087/JTB.V4I1.80>.
- Hanifah, Sari, arum wulan yunia, & Rahmayani, nur aisah. (2022). Penerapan Analisis SWOT Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Cireng Zahsun). *Prosiding HUBISINTEK*, 2(1), 673.
- Hidayat, T., Wulandari, A., Mulyanto, H., Bastanta, A. R., & Muhsoni, R. (2024). Meningkatkan Daya Saing UMKM melalui Analisis SWOT dan NIB. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 8–13. <https://doi.org/10.31334/jks.v7i1.3798>.
- Kewirausahaan, A. P., Ekonomi, F., Bisnis, D., Brawijaya, U., & Sumiati, I. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis SWOT DAN QSPM. *Jurnal Kewirausahaan Dan Inovasi*, 1(2), 202–211. <https://doi.org/10.21776/JKI.2022.01.2.09>.
- Manajemen dan Bisnis Islam, J., Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT Samiyah, S., Ekonomi dan Bisnis, F., Ahmad Dahlan, U., & History, A. (2025). Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada Toko Ansar Jaya). *Al-Idarah : Jurnal Manajemen Dan Bisnis Islam*, 6(1), 29–47. <https://doi.org/10.35316/IDARAH.2025.V6I1.29-47>.
- Zainuri, R., & Setiadi, B. (2023). Tinjauan Literatur Sistematis: Nalasis SWOT dalam Keuangan Perusahaan. *Jurnal Maneksi*, 12(1), 2023.