

ANALISIS SWOT PADA UMKM “SOTO AYAM MAMA SANDY” DI CIKARANG UTARA

Kamilatun Nuraidah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa

kamilatunnur@gmail.com

Abstrak

Di era modern ini, perkembangan dunia bisnis mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Banyak individu mulai merintis usaha sebagai pekerjaan utama maupun sampingan guna meningkatkan taraf ekonomi. Salah satunya adalah Ibu Endang, yang memulai usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan nama “Soto Ayam Mama Sandy” pada tahun 2022 di wilayah Cikarang Utara. UMKM ini bergerak di bidang kuliner dan telah menjadi salah satu pilihan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan konsumsi makanan tradisional. Agar usaha ini dapat terus bertahan dan bersaing di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat, diperlukan analisis mendalam terhadap faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal yang memengaruhi keberlangsungan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) yang dimiliki oleh UMKM “Soto Ayam Mama Sandy”. Dengan menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif, data diperoleh melalui observasi langsung, wawancara, serta dokumentasi. Hasil penelitian dianalisis menggunakan matriks SWOT dan alat bantu IFAS/EFAS untuk merumuskan strategi yang tepat dalam pengembangan usaha. Hasil menunjukkan bahwa total skor faktor internal sebesar 7.81 dan faktor eksternal sebesar 7.75. Dengan demikian, usaha bu Endang sebaiknya menerapkan strategi SO (*Strengths-Opportunities*), yaitu berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal yang dimiliki untuk mengambil keuntungan dari peluang eksternal yang ada.

Kata kunci: Analisis SWOT, UMKM, Strategi bisnis.

Abstract

In this modern era, the development of the business world is growing rapidly. Many individuals are starting businesses as their main or side job to improve their economic level. One of them is Ms. Endang, who started a micro, small, and medium enterprise (MSME) under the name “Soto Ayam Mama Sandy” in 2022 in the North Cikarang area. This MSME is engaged in the culinary field and has become one of the choices of the community in meeting the needs of traditional food consumption. In order for this business to continue to survive and compete in the midst of increasingly fierce business competition, an in-depth analysis of the internal and external environmental factors that affect business sustainability is needed. This research aims to analyze the Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats of Mama Sandy's Chicken Soto MSME. By using a descriptive qualitative

Article History

Received: July 2025

Reviewed: July 2025

Published: July 2025

Plagiarism Checker No 234

Prefix DOI :

10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author

Publish by : Musytari



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

approach method, data was obtained through direct observation, interviews, and documentation. The results of the study were analyzed using the SWOT matrix and IFAS/EFAS tools to formulate the right strategy in business development. The results showed that the total score of internal factors was 7.81 and external factors was 7.75. Thus, Mrs Endang's business should implement the SO (Strengths-Opportunities) strategy, which focuses on utilizing internal strengths to take advantage of external opportunities.

Keywords: SWOT Analysis, MSME, Business strategy.

PENDAHULUAN

Di era globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat berkontribusi besar dalam membantu perekonomian di Indonesia dengan menciptakan lapangan pekerjaan yang banyak serta dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Banyak masyarakat yang tertarik untuk mendirikan usaha untuk mendapatkan penghasilan di tengah terbatasnya lapangan pekerjaan formal. Salah satu bidang yang diminati dan cukup berkembang adalah usaha kuliner karena memiliki potensi pasar yang luas, termasuk usaha makanan tradisional seperti soto ayam.

Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dan strategis dalam perekonomian nasional. Pertama, jumlah industrinya besar dan memiliki banyak sektor usaha. Kedua, memiliki potensi yang sangat baik dalam penyerapan tenaga kerja. Ketiga, kontribusi UMKM dalam pembentukan Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) cukup signifikan. Oleh karena itu, keberhasilan UMKM mampu meningkatkan perekonomian Indonesia karena kegiatan operasional UMKM dapat mandiri dan tidak menanggung beban besar akibat krisis tersebut. (Vinatra, 2023)

Dalam menjalankan suatu usaha, diperlukan analisis SWOT sebagai alat bantu strategis untuk mempermudah dalam merumuskan strategi yang tepat. Meski kelihatannya sederhana, analisis SWOT bisa memberikan identifikasi yang lengkap atas faktor-faktor perusahaan tersebut. Hal ini bisa dimengerti karena pijakan Analisis SWOT adalah berhubungan dengan masalah internal dan masalah eksternal perusahaan. Analisis SWOT secara sekaligus dapat dipakai untuk melakukan evaluasi faktor internal dan eksternal perusahaan secara sekaligus, sehingga selanjutnya bisa dicarikan solusinya. Apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan akan diidentifikasi dalam matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*), sedangkan hal-hal yang menjadi peluang dan ancaman akan dicerminkan dalam matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*). Gabungan dari kedua matriks tersebut melalui SWOT Diagram akan mencerminkan posisi perusahaan yang dikenal sebagai *Positioning* (Widowati et al., 2022).

Soto Ayam Mama Sandy adalah salah satu contoh UMKM kuliner yang tumbuh dari skala kecil dengan mengandalkan citra rasa makanannya yang khas. Namun, seperti usaha lainnya, usaha ini juga mengalami tantangan baik dari segi persaingan usaha maupun kondisi pasar yang sering berubah. Oleh karena itu dilakukan analisis yang menyeluruh untuk mengidentifikasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) yang dimiliki oleh usaha tersebut.

Melalui analisis SWOT yang akan dilakukan pada usaha Soto Ayam Mama Sandy, diharapkan dapat ditemukan strategi yang tepat untuk mengembangkan usahanya. Selain itu, dalam penelitian ini juga akan dilakukan penilaian untuk mencari faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usaha, yang kemudian akan dianalisis menggunakan Matriks Evaluasi Faktor

Internal (*Internal Factor Evaluation-IFE*) dan Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (*External Factor Evalution-EFE*) untuk mendapatkan bobot nilai masing-masing faktor. Dengan pendekatan ini, diharapkan strategi yang dihasilkan benar-benar relevan dan mampu memberikan kontribusi nyata bagi perkembangan usaha Soto Ayam Mama Sandy.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk memahami secara mendalam kondisi internal dan eksternal UMKM “Soto Ayam Mama Sandy” serta merumuskan strategi pengembangan usaha berdasarkan analisis SWOT. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu memberikan gambaran menyeluruh terhadap realitas yang terjadi di lapangan melalui data yang bersifat naratif dan kontekstual. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Observasi dilakukan secara langsung terhadap kegiatan operasional usaha, mulai dari proses produksi, penyajian, pelayanan, hingga interaksi dengan pelanggan. Melalui observasi ini, peneliti memperoleh gambaran nyata mengenai aktivitas usaha sehari-hari dan dinamika yang terjadi di dalamnya.

Wawancara dilakukan secara langsung dengan narasumber utama, yaitu Ibu Endang, pemilik usaha “Soto Ayam Mama Sandy”. Wawancara ini bersifat semi-terstruktur, dengan panduan pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya, namun tetap memberi ruang fleksibilitas untuk mengeksplorasi informasi lebih dalam. Melalui wawancara, peneliti menggali berbagai informasi terkait latar belakang usaha, kekuatan, kelemahan, peluang, serta tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Data yang diperoleh dari ketiga teknik tersebut dianalisis menggunakan analisis SWOT dengan bantuan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*). Matriks ini digunakan untuk mengelompokkan dan mengevaluasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi usaha. Hasil dari analisis ini kemudian dipetakan ke dalam diagram SWOT untuk mengetahui posisi strategis usaha, yang menjadi dasar dalam merumuskan alternatif strategi pengembangan. Dengan pendekatan ini, diharapkan hasil penelitian mampu memberikan rekomendasi strategi yang aplikatif dan sesuai dengan kondisi nyata UMKM “Soto Ayam Mama Sandy”.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis, didapatkan matriks SWOT sebagai berikut:

A. Faktor *Strength* (Kekuatan)

Faktor kekuatan dari usaha Soto Ayam Mama Sandy terdiri dari:

1. Rasa soto yang khas dan enak.
2. Bahan baku yang mudah dicari.
3. Tidak membutuhkan modal awal yang besar.
4. Proses penyajian cepat dan disediakan nasi putih.
5. Disediakan menu untuk minuman dingin.
6. Lokasi yang strategis karena berada di dalam perumahan.
7. Disediakan tempat untuk yang ingin makan di tempat.
8. Menu familier dan disukai dari berbagai kalangan usia.
9. Memberikan *topping* gratis berupa cekec setiap hari Jumat.
10. Tidak perlu bayar sewa karena merupakan rumah pribadi.

B. Faktor *Weakness* (Kelemahan)

Faktor kelemahan dari usaha Soto Ayam Mama Sandy terdiri dari:

1. Bergantung pada cuaca (soto lebih laris saat cuaca dingin/hujan).
2. Hanya memiliki satu menu dan tidak ada variasi lain.
3. Penampilan soto kurang menarik secara visual.

4. Operasional dapur bisa panas dan melelahkan.
5. Pekerjaan fisik tinggi saat ramai.
6. Operasional hanya dilakukan satu orang oleh pemilik usaha.
7. Keterbatasan kapasitas produksi.
8. Soto ayam tidak memiliki ciri khas yang membedakan dengan soto lainnya.
9. Pemasaran yang kurang karena hanya melayani di tempat.
10. Tantangan dalam mempertahankan kualitas rasa saat ramai pembeli.

C. Faktor *Opportunity* (Peluang)

Faktor peluang dari usaha Soto Ayam Mama Sandy terdiri dari:

1. Pertumbuhan jumlah penduduk dan pekerja di Cikarang.
2. Jenis makanan tradisional yang sering dicari sebagai lauk.
3. Pengembangan varian menu seperti soto cekeur.
4. Menyediakan layanan *catering* untuk acara
5. Memberikan promosi khusus setiap hari Jumat.
6. Penyajian soto ayam dengan sentuhan lokal
7. Fasilitas tempat yang nyaman untuk berkumpul.
8. Usaha soto buka dari pagi sampai malam.
9. Harganya yang murah cocok di kantong pelajar.
10. Lokasi strategis dekat dengan pasar dan sekolah.

D. Faktor *Threats* (Ancaman)

Faktor ancaman dari usaha Soto Ayam Mama Sandy terdiri dari:

1. Lonjakan harga bahan pokok yang tiba-tiba naik.
2. Cuaca yang berubah-ubah mempengaruhi penjualan.
3. Perubahan tren makan cepat saji berbasis luar negeri.
4. Munculnya kompetitor baru dengan modal lebih besar.
5. Kurangnya modal untuk rekrut karyawan.
6. Keterbatasan jumlah pelanggan karena lokasi di perumahan.
7. Kesulitan dalam mempromosikan usaha.
8. Pelanggan yang terbatas pada jam makan tertentu.
9. Bencana alam banjir.
10. Daya beli masyarakat yang menurun.

Setelah dilakukan analisis berupa faktor-faktor *Strength*, *Weakness*, *Opportunity* dan *Threats* (SWOT) maka didapatkan hasil matriks SWOT berupa:

Tabel 1. Matriks SWOT

	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
SWOT MATRIX	1. Rasa soto yang khas dan enak. 2. Bahan baku yang mudah dicari. 3. Tidak membutuhkan modal awal yang besar. 4. Proses penyajian cepat dan disediakan nasi putih. 5. Disediakan menu untuk minuman dingin. 6. Lokasi yang strategis karena berada di dalam perumahan.	1. Bergantung pada cuaca (soto lebih laris saat cuaca dingin/hujan). 2. Hanya memiliki satu menu dan tidak ada variasi lain. 3. Operasional dapur bisa panas dan melelahkan. 4. Pekerjaan fisik tinggi saat ramai. 5. Operasional hanya dilakukan satu orang oleh pemilik usaha.

	7. Disediakan tempat untuk yang ingin makan di tempat. 8. Menu familier dan disukai dari berbagai kalangan usia. 9. Memberikan <i>topping</i> gratis berupa ceker setiap hari Jumat. 10. Tidak perlu bayar sewa karena merupakan rumah pribadi.	6. Keterbatasan kapasitas produksi. 7. Soto ayam tidak memiliki ciri khas yang membedakan dengan soto lainnya. 8. Pemasaran yang kurang karena hanya melayani di tempat. 9. Tantangan dalam mempertahankan kualitas rasa saat ramai pembeli.
Opportunity	Strategi S-O	Strategi W-O
1. Pertumbuhan jumlah penduduk dan pekerja di Cikarang. 2. Jenis makanan tradisional yang sering dicari sebagai lauk. 3. Pengembangan varian menu seperti soto ceker. 4. Menyediakan layanan <i>catering</i> untuk acara. 5. Memberikan promosi khusus setiap hari Jumat. 6. Penyajian soto ayam dengan sentuhan lokal. 7. Fasilitas tempat yang nyaman untuk berkumpul. 8. Usaha soto buka dari pagi sampai malam. 9. Harganya yang murah cocok di kantong pelajar. 10. Lokasi strategis dekat dengan pasar dan sekolah.	1. Menambahkan varian menu seperti soto ceker untuk menarik lebih banyak pelanggan. 2. Mengembangkan menu tradisional lain yang familier dengan citarasa lokal untuk menarik pelanggan baru. 3. Menambahkan variasi menu yang lebih banyak, seperti soto ceker, untuk menarik lebih banyak pelanggan dan memperluas pasar. 4. Menyediakan layanan <i>catering</i> untuk acara atau pesanan besar dengan memanfaatkan kecepatan penyajian.	1. Menyediakan berbagai varian menu yang bisa dinikmati dalam berbagai kondisi cuaca, seperti menu ringan atau menu musiman. 2. Mengembangkan variasi menu seperti soto ceker atau menu tradisional lainnya agar bisa memenuhi selera lebih banyak pelanggan. 3. Meningkatkan penyajian soto dengan tampilan yang lebih menarik agar lebih menggugah selera pelanggan. 4. Menyediakan sistem yang lebih efisien di dapur untuk meningkatkan kenyamanan dan kapasitas saat menerima pesanan besar atau <i>catering</i>.
Threat	Strategi S-T	Strategi W-T
1. Lonjakan harga bahan pokok yang tiba-tiba naik. 2. Cuaca yang berubah-ubah mempengaruhi penjualan.	1. Menggunakan bahan baku yang mudah dicari dan melakukan pengelolaan bahan baku yang lebih efisien untuk mengurangi dampak lonjakan harga bahan pokok.	1. Mengurangi ketergantungan pada cuaca dengan memperkenalkan menu musiman atau menu yang bisa dinikmati sepanjang tahun.

3. Perubahan tren makan cepat saji berbasis luar negeri. 4. Munculnya kompetitor baru dengan modal lebih besar. 5. Kurangnya modal untuk rekrut karyawan. 6. Keterbatasan jumlah pelanggan karena lokasi di perumahan. 7. Kesulitan dalam mempromosikan usaha. 8. Pelanggan yang terbatas pada jam makan tertentu. 9. Bencana alam banjir. 10. Daya beli masyarakat yang menurun.	2. Menyediakan variasi menu yang tetap dapat dinikmati dalam kondisi cuaca apapun, sehingga dapat tetap menarik pelanggan saat cuaca tidak mendukung. 3. Menonjolkan keunggulan rasa dan ciri khas lokal untuk membedakan Soto Ayam Mama Sandy dengan tren makanan cepat saji luar negeri yang sedang berkembang. 4. Mengutamakan kecepatan penyajian dan kelezatan rasa soto, serta menonjolkan keunikan menu untuk menghadapi persaingan.	2. Menambah variasi menu yang bisa dinikmati dalam berbagai kondisi cuaca untuk memastikan pendapatan tetap stabil. 3. Memperbaiki tampilan sajian untuk membuatnya lebih menarik dan menggugah selera, serta memperkenalkan ciri khas Soto Ayam Mama Sandy yang membedakannya dari yang lain. 4. Meningkatkan efisiensi operasional di dapur dengan teknologi yang lebih baik dan merekrut staf untuk mengurangi beban kerja yang tinggi.
--	---	--

Setelah seluruh data berhasil dikumpulkan, langkah selanjutnya adalah menjadikan data tersebut sebagai dasar dalam menyusun analisis SWOT yang bersifat representatif. Dalam hal ini, kata "representatif" mengandung arti bahwa analisis yang dilakukan harus benar-benar mencerminkan kondisi nyata dari kasus yang diteliti, dengan mempertimbangkan ruang lingkup kegiatan usaha serta situasi aktual yang dihadapi. Penyusunan analisis ini dilakukan menggunakan pendekatan matriks SWOT sebagai alat bantu utama.

Tahapan berikutnya adalah melakukan analisis IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*), yaitu metode yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal dalam suatu organisasi atau usaha. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengidentifikasi serta mengukur kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) pada usaha soto ayam yang dimiliki oleh Bu Endang. Dalam konteks penelitian ini, analisis IFAS diterapkan untuk mengkaji kondisi internal UMKM, dengan menghasilkan data kuantitatif yang dapat dijadikan acuan dalam perumusan strategi pengembangan usaha yang lebih tepat sasaran (Yulietta & Sianturi, 2023).

Tabel 2. *Internal Factor Evaluation (IFE)*

Analisis Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Pertumbuhan jumlah penduduk dan pekerja di Cikarang.	0.10	3.5	0.35
2. Jenis makanan tradisional yang sering dicari sebagai lauk.	0.08	4.0	0.32
3. Pengembangan varian menu seperti soto ceke.	0.10	4.0	0.40
4. Menyediakan layanan <i>catering</i> untuk acara	0.08	4.5	0.36
5. Memberikan promosi khusus setiap hari Jumat.	0.10	4.5	0.45

Analisis Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
6. Penyajian soto ayam dengan sentuhan lokal.	0.06	4.0	0.24
7. Fasilitas tempat yang nyaman untuk berkumpul.	0.08	4.5	0.36
8. Usaha soto buka dari pagi sampai malam.	0.10	5.0	0.50
9. Harganya yang murah cocok di kantong pelajar.	0.08	4.5	0.36
10. Lokasi strategis dekat dengan pasar dan sekolah.	0.08	5.0	0.40
Sub Total	1.00		4.84
Kelemahan			
1. Bergantung pada cuaca.	0.05	1.5	0.075
2. Hanya memiliki satu menu dan tidak ada variasi lain.	0.10	2.0	0.20
3. Penampilan soto kurang menarik secara visual.	0.10	2.5	0.25
4. Operasional dapur bisa panas dan melelahkan.	0.15	2.0	0.30
5. Pekerjaan fisik tinggi saat ramai.	0.10	1.5	0.15
6. Operasional hanya dilakukan satu orang oleh pemilik usaha.	0.125	2.0	0.25
7. Keterbatasan kapasitas produksi.	0.05	2.5	0.125
8. Soto ayam tidak memiliki ciri khas yang membedakan dengan soto lainnya.	0.10	2.0	0.20
9. Pemasaran yang kurang karena hanya melayani di tempat.	0.125	2.5	0.312
10. Tantangan dalam mempertahankan kualitas rasa saat ramai pembeli.	0.10	2.0	0.20
Sub Total	1.00		2.97
Total Skor			7.81

Tabel 3. *External Factor Evaluation (EFE)*

Analisis Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Rasa soto yang khas dan enak.	0.12	4.0	0.48
2. Bahan baku yang mudah dicari.	0.10	4.5	0.45
3. Tidak membutuhkan modal awal yang besar.	0.12	5.0	0.60
4. Proses penyajian cepat dan disediakan nasi putih.	0.08	4.0	0.32
5. Disediakan menu untuk minuman dingin.	0.06	3.5	0.21
6. Lokasi yang strategis karena berada di dalam perumahan.	0.10	4.5	0.45
7. Disediakan tempat untuk yang ingin makan di tempat.	0.12	4.0	0.48
8. Menu familier dan disukai berbagai kalangan usia.	0.08	3.5	0.28
9. Memberikan <i>topping</i> gratis ceker setiap hari Jumat.	0.10	4.5	0.45
10. Tidak perlu bayar sewa karena rumah pribadi.	0.12	5.0	0.60
Sub Total	1.00		4.87

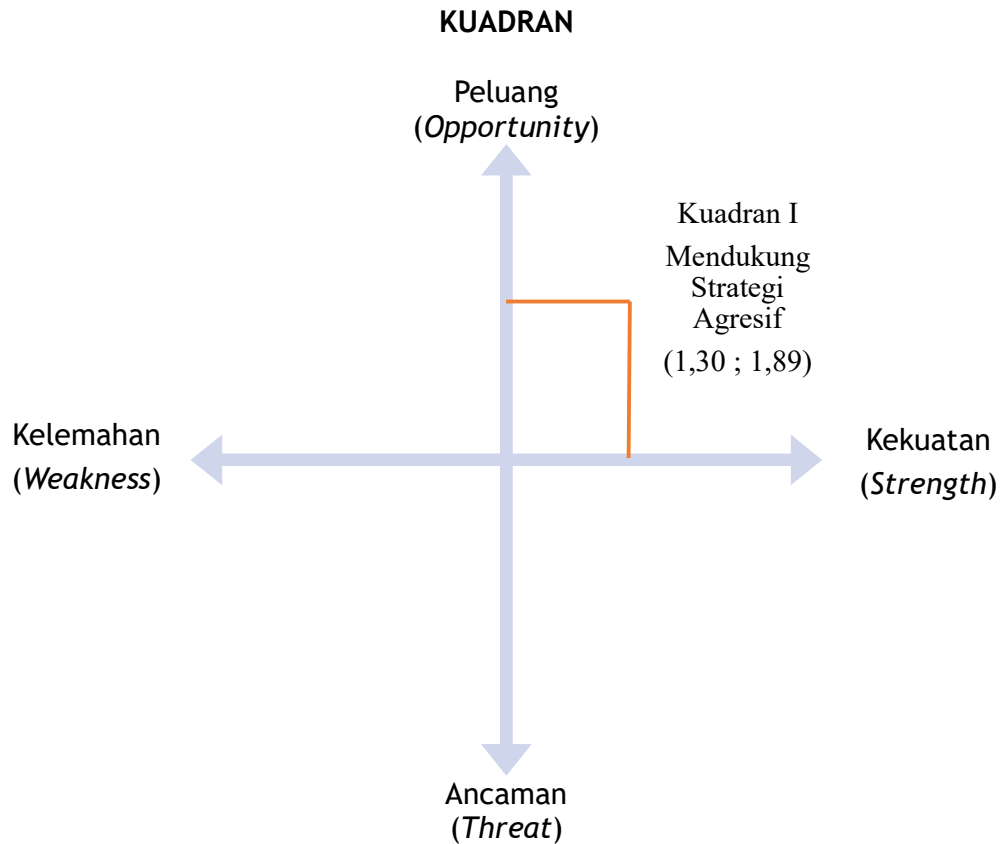
Ancaman			
1. Lonjakan harga bahan pokok yang tiba-tiba naik.	0.12	2.5	0.30
2. Cuaca yang berubah-ubah mempengaruhi penjualan.	0.08	2.0	0.16
3. Perubahan tren makan cepat saji berbasis luar negeri.	0.08	1.5	0.12
4. Munculnya kompetitor baru dengan modal lebih besar.	0.12	2.5	0.30
5. Kurangnya modal untuk rekrut karyawan.	0.12	2.0	0.24
6. Keterbatasan jumlah pelanggan karena lokasi di perumahan.	0.08	2.0	0.16
7. Kesulitan dalam mempromosikan usaha.	0.12	2.5	0.30
8. Pelanggan yang terbatas pada jam makan tertentu	0.08	2.0	0.16
9. Bencana alam banjir.	0.08	2.5	0.20
10. Daya beli masyarakat yang menurun.	0.12	2.0	0.24
Sub Total	1.00		2.88
Total Skor			7.75

Konversi Skor ke Skala IE *Matrix*:

- Skor IFE (*Internal*):
Total skor: 7.81 → Rata-rata skor = $7.81 / 2$ (karena dibagi atas kekuatan dan kelemahan)
= 3.91
- Skor EFE (*External*):
Total skor: 7.75 → Rata-rata skor = $7.75 / 2$ (karena dibagi atas peluang dan ancaman)
= 3.88

Menghitung rata-rata nilai sumbu X dan Y:

- Sumbu X (*Internal*) = *Strength-Weakness* = $4.84 - 2.97 = 1.87$
- Sumbu Y (*External*) = *Opportunity-Threat* = $4.87 - 2.88 = 1.99$



KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis SWOT, faktor internal (*Strength + Weakness*) memiliki nilai total 7.81 (kekuatan internal dan peluang lebih dominan dibanding kelemahan), lebih tinggi dibandingkan faktor eksternal (*Opportunities + Threats*) sebesar 7.75 (kekuatan eksternal mendukung, namun ada beberapa ancaman yang perlu diwaspadai). Dengan demikian, bu Endang sebaiknya menerapkan strategi SO (*Strengths-Opportunities*), yaitu berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal yang dimiliki untuk mengambil keuntungan dari peluang eksternal yang ada. Berdasarkan hasil analisis, usaha Soto Ayam Mama Sandy memiliki beberapa kekuatan seperti rasa soto yang khas, lokasi yang strategis, dan harga yang terjangkau. Selain itu, peluang seperti pertumbuhan jumlah penduduk di Cikarang dan pengembangan varian menu juga sangat menjanjikan. Contoh strateginya seperti:

1. Memperluas layanan *catering* untuk acara besar atau pertemuan, memanfaatkan tren konsumsi makanan tradisional di Cikarang.
2. Mengembangkan menu tambahan seperti soto cekeur dan soto dengan sentuhan lokal untuk menarik lebih banyak pelanggan.
3. Meningkatkan kenyamanan tempat makan dengan fasilitas yang lebih baik untuk menarik pelanggan yang ingin makan di tempat.

DAFTAR PUSTAKA

- Vinatra, S. (2023). “Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat”. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1-8.
- Widowati, I., Riany, D. A., Andrianto, F., & Suhartini, S. (2022). “Analisis SWOT untuk pengembangan bisnis kuliner (Studi kasus pada UMKM Papat Sodara Food Purwakarta)”. *Jurnal Teknologika*, 12(1), 146-156.
- Yulietta, A. L., & Sianturi, A. A. G. (2023). “Strategi Pengembangan UMKM Home Industry Melalui Pendekatan Analisis SWOT Di Kelurahan Nginden Jangkungan”. *Journal of Community Service (JCOS)*, 1(3), 176-186.