

ISSN : 3025-9495

"Analisis SWOT Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): Studi Kasus pada Bengkel Las Jaya Utama"

¹Ade Faisal

Universitas Pelita Bangsa

Email: 1adhefhaisal@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini mengkaji bagaimana strategi pengembangan usaha mikro dapat dirumuskan melalui pendekatan analisis SWOT, dengan studi pada Bengkel Las Jaya Utama sebagai representasi pelaku UMKM di sektor informal. Fokus utama dari penelitian ini adalah untuk memahami bagaimana faktor internal dan eksternal berkontribusi terhadap kelangsungan usaha mikro dalam lingkungan sosial ekonomi setempat. Penelitian ini memakai metode kualitatif dengan desain studi kasus untuk mengungkap secara mendalam pandangan pelaku usaha mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman yang mereka hadapi. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara semi-terstruktur yang melibatkan pemilik bengkel, para pekerja, pelanggan, dan mitra usaha, serta diperkuat oleh hasil observasi langsung dan dokumentasi di lapangan.

Analisis data menghasilkan empat temuan utama, yaitu: (1) kemampuan teknis yang unggul serta loyalitas pelanggan menjadi faktor kekuatan utama; (2) kelemahan terlihat dari kurangnya kemampuan manajerial dan keterbatasan dalam penggunaan teknologi digital; (3) adanya potensi pertumbuhan dari pasar lokal dan peluang digitalisasi; serta (4) tantangan datang dari naik turunnya harga bahan baku dan meningkatnya persaingan dengan industri modern. Hasil ini menegaskan bahwa pendekatan SWOT bukan sekadar alat analisis, tetapi juga berfungsi sebagai sarana refleksi dan partisipasi dalam konteks pengembangan UMKM. Melalui pendekatan naratif, makna personal dan strategi adaptif

Article history

Received: Juli 2025

Reviewed: Juli 2025

Published: Juli 2025

Plagirism checker no 80

Doi : prefix doi :

[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/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/)

ISSN : 3025-9495

pelaku usaha dalam menghadapi dinamika yang kompleks berhasil diungkap secara mendalam.

Temuan penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori SWOT yang lebih berakar pada realitas lokal, serta menyarankan perlunya kebijakan yang lebih responsif terhadap kebutuhan aktual pelaku UMKM. Dari sisi praktis, hasil studi ini dapat dijadikan acuan dalam merancang program pendampingan usaha yang relevan secara kontekstual dan berorientasi partisipatif. Untuk pengembangan ke depan, disarankan adanya perluasan penelitian ke sektor lain serta penggunaan pendekatan multimetodologis guna memperkaya pemahaman strategi usaha mikro dalam konteks perubahan ekonomi yang cepat.

Kata kunci: *usaha mikro, studi kasus, UMKM, analisis SWOT, strategi pengembangan, pendekatan kualitatif.*

Abstract

This study examines how micro-enterprise development strategies can be formulated through a SWOT analysis approach, with the study of Bengkel Las Jaya Utama as a representative of MSMEs in the informal sector. The main focus of this study is to understand how internal and external factors contribute to the sustainability of micro-enterprises within the local socio-economic environment. This study uses a qualitative method with a case study design to uncover in-depth views of business actors regarding the strengths, weaknesses, opportunities, and threats they face. Data collection was conducted through semi-structured interviews involving workshop owners, workers, customers, and business partners, and was supported by direct observation and field documentation.

The data analysis yielded four key findings: (1) superior technical

ISSN : 3025-9495

capabilities and customer loyalty are key strengths; (2) weaknesses stem from a lack of managerial capabilities and limitations in the use of digital technology; (3) potential growth from local markets and digitalization opportunities; and (4) challenges stem from fluctuating raw material prices and increased competition from modern industries. These results confirm that the SWOT approach is not merely an analytical tool, but also serves as a means of reflection and participation in the context of MSME development. Through a narrative approach, the personal meanings and adaptive strategies of business actors in facing complex dynamics are successfully revealed in depth.

The findings of this study contribute to the development of SWOT theory that is more rooted in local realities and suggests the need for policies that are more responsive to the actual needs of MSMEs. Practically, the results of this study can be used as a reference in designing contextually relevant and participatory business mentoring programs. For future development, it is recommended to expand the research to other sectors and use a multi-methodological approach to enrich the understanding of micro-enterprise strategies in the context of rapid economic change.

Keywords: *micro-enterprises, case studies, MSMEs, SWOT analysis, development strategies, qualitative approach.*

ISSN : 3025-9495

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran sentral dalam menopang perekonomian global, khususnya di negara-negara berkembang seperti Indonesia. Berdasarkan informasi dari Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM di tahun 2023 telah melampaui angka 64 juta, menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan memberikan lapangan kerja bagi sekitar 97% populasi pekerja nasional. Kendati kontribusinya signifikan, UMKM masih dihadapkan pada berbagai persoalan mendasar yang menghambat kemajuan mereka, antara lain keterbatasan akses terhadap teknologi, kesulitan memperoleh modal, dan lemahnya kemampuan dalam mengelola usaha secara strategis. Dalam kondisi demikian, penerapan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) menjadi pendekatan yang tepat guna merumuskan strategi pengembangan yang adaptif dan kontekstual bagi UMKM.

Salah satu sektor yang termasuk dalam lingkup UMKM adalah bengkel las, yang umumnya tergolong dalam industri kecil berbasis keahlian teknis dan beroperasi secara informal. Studi lapangan yang dilakukan terhadap Bengkel Las Jaya Utama berlokasi di daerah semi-perkotaan menggambarkan bahwa meskipun usaha ini memiliki kekuatan dalam keterampilan kerja dan kepercayaan pelanggan lokal, mereka masih terkendala oleh minimnya penggunaan media promosi digital, kurang beragamnya jenis layanan yang ditawarkan, serta ketergantungan pada harga dan ketersediaan bahan baku. Dari hasil wawancara awal dengan pemilik dan lima pelanggan, diketahui bahwa belum pernah ada evaluasi strategis yang dilakukan secara menyeluruh menggunakan pendekatan SWOT.

Kebutuhan untuk menelaah persoalan ini menjadi semakin penting, sebab UMKM tidak hanya memberikan kontribusi dalam aspek ekonomi, melainkan juga memainkan peran sosial dan budaya yang vital dalam menjaga keberlangsungan komunitas lokal. Di tengah kemajuan teknologi digital dan persaingan pasar global yang semakin ketat, pelaku UMKM seperti Bengkel Las Jaya Utama membutuhkan perangkat analisis yang mampu menjembatani tantangan operasional harian dengan peluang pengembangan usaha secara berkelanjutan. Wahyudi et al. (2024) menunjukkan bahwa penggunaan analisis SWOT dalam UMKM dapat meningkatkan kewaspadaan terhadap risiko dan perencanaan usaha jangka menengah. Meski demikian, pendekatan yang digunakan dalam studi tersebut masih cenderung

ISSN : 3025-9495

bersifat kuantitatif, padahal dinamika UMKM banyak dipengaruhi oleh pengalaman dan narasi pribadi pelaku usaha.

Banyak kajian terdahulu lebih menitikberatkan pada pendekatan makro dalam merumuskan strategi pengembangan UMKM, namun masih jarang yang menggali secara mendalam pengalaman subjektif pelaku usaha, serta konteks sosial dan budaya yang melingkupinya. Hal ini menunjukkan adanya celah dalam literatur yang belum banyak mengulas makna dan strategi bisnis dari perspektif pelaku UMKM itu sendiri. Penelitian oleh Liani dan Jumaidi (2023) menyoroti pentingnya pelibatan langsung pelaku usaha dalam proses analisis, namun belum menjelaskan secara rinci bagaimana implementasi SWOT dijalankan dalam praktik di lapangan. Maka dari itu, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi kasus mendalam untuk memahami dinamika tersebut secara komprehensif.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah mengkaji secara menyeluruh aspek kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan yang dihadapi Bengkel Las Jaya Utama sebagai representasi UMKM sektor informal. Fokus penelitian diarahkan untuk memahami bagaimana strategi dimaknai oleh pelaku usaha, apa saja faktor eksternal yang memengaruhi keberlangsungan bisnis, serta bagaimana SWOT dapat dimanfaatkan sebagai alat refleksi dalam menyusun strategi yang berkelanjutan. Kontribusi teoritis dari studi ini adalah memperluas pemahaman terhadap penggunaan analisis SWOT melalui pendekatan kualitatif, sedangkan kontribusi praktisnya terletak pada penyediaan model analisis strategis yang dapat dijadikan acuan bagi UMKM lain dalam meningkatkan ketahanan usahanya.

Tinjauan Pustaka

Analisis SWOT merupakan salah satu pendekatan strategis dasar dalam manajemen yang bertujuan untuk mengungkap kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) dari suatu entitas bisnis atau organisasi. Wheelen dan Hunger (2020) menyebutkan bahwa SWOT termasuk dalam komponen analisis situasional yang penting dalam perencanaan strategi, karena memungkinkan evaluasi simultan atas faktor internal dan eksternal organisasi. Dalam konteks usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), metode ini menjadi sarana penting bagi pelaku usaha untuk mengevaluasi kondisi aktual dan

ISSN : 3025-9495

menyusun strategi berdasarkan potensi internal serta tantangan dari lingkungan eksternal yang dihadapi. Pendekatan ini juga sejalan dengan teori kontinjensi yang menekankan pentingnya penyesuaian antara strategi organisasi dengan kondisi lingkungan sekitarnya.

Dalam praktiknya, analisis SWOT pada UMKM sering diterapkan secara sederhana, namun tetap relevan dengan kondisi lapangan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Liani dan Jumaidi (2023) memperlihatkan bahwa UMKM di sektor informal seperti bengkel las belum memiliki sistem strategi yang terstruktur, sehingga penggunaan analisis SWOT dapat menjadi alat awal untuk menumbuhkan kesadaran strategis di kalangan pelaku usaha. Dalam penelitian tersebut, variabel SWOT secara operasional dijelaskan sebagai berikut: kekuatan dipahami sebagai keunggulan kompetitif atau keterampilan inti, kelemahan merujuk pada hambatan dari dalam, peluang mencerminkan tren eksternal yang dapat dimanfaatkan, dan ancaman merupakan potensi risiko dari luar yang harus diwaspadai.

Berbagai studi sebelumnya telah menunjukkan bahwa SWOT berperan penting dalam mendukung ketahanan serta daya saing UMKM. Wahyudi et al. (2024) mengemukakan bahwa melalui metode kualitatif, analisis SWOT tidak hanya menampilkan gambaran nyata dari usaha, tetapi juga mendorong pelaku usaha untuk melakukan refleksi kritis terhadap dinamika pasar dan risiko yang mungkin terjadi, khususnya di sektor makanan dan industri ringan. Di sisi lain, Fridayani et al. (2024) memperlihatkan bahwa SWOT dapat digabungkan dengan model EFAS-IFAS (External and Internal Factor Analysis Summary) untuk menghasilkan strategi berbasis data kuantitatif yang lebih mudah dipahami oleh pelaku UMKM.

Namun demikian, sebagian besar kajian sebelumnya cenderung berfokus pada pendekatan kuantitatif atau model matematis dalam penerapan SWOT, sehingga belum banyak mengungkapkan bagaimana pelaku UMKM secara personal memaknai elemen SWOT tersebut. Keterbatasan ini menciptakan kesenjangan teoretis, terutama bagi UMKM tradisional seperti bengkel las yang memiliki karakter khas, minim dokumentasi formal, dan bergantung pada pengetahuan implisit. Oleh karena itu, studi ini bertujuan untuk menjembatani kekosongan tersebut dengan menggali pengalaman dan pemahaman pelaku usaha dalam

ISSN : 3025-9495

merumuskan kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dari sudut pandang mereka sendiri.

Berdasarkan hal tersebut, analisis SWOT digunakan sebagai fondasi teoretis utama dalam penelitian ini guna memahami dinamika internal dan eksternal yang mempengaruhi keberlangsungan usaha UMKM. Pendekatan ini akan diterapkan secara kualitatif untuk menelusuri narasi, pengalaman langsung, serta persepsi pelaku usaha secara lebih mendalam. Melalui pendekatan ini, diharapkan dapat dihasilkan pemetaan faktor strategis yang tidak hanya eksplisit, tetapi juga kontekstual, serta mampu mendukung perumusan strategi adaptif berbasis kondisi lokal yang nyata dan aplikatif.

Metode Penelitian

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan strategi studi kasus sebagai metode utama. Pendekatan ini dipilih karena mampu mengungkap secara mendalam dinamika strategi bisnis berbasis analisis SWOT yang diterapkan oleh pelaku UMKM dalam konteks spesifik, yakni Bengkel Las Jaya Utama. Menurut Stake (1995) dan diperkuat oleh pendapat Yin (2018), pendekatan studi kasus sangat sesuai untuk meneliti fenomena yang kompleks dalam kehidupan nyata, terutama saat batas antara fenomena dan konteksnya sulit dipisahkan. Melalui pendekatan kualitatif, peneliti dapat menjelajahi pengalaman subjektif pelaku usaha yang tidak bisa dijelaskan hanya dengan data numerik.

Pelaksanaan penelitian berlangsung di Bengkel Las Jaya Utama yang berlokasi di wilayah Kota Bekasi, Jawa Barat, dalam kurun waktu Mei hingga Juli 2025. Penentuan informan dilakukan secara purposive dengan beberapa pertimbangan, yaitu: (1) pemilik bengkel yang memiliki pengalaman menjalankan usaha sekurang-kurangnya dua puluh lima tahun, (2) dua karyawan utama yang terlibat langsung dalam operasional, serta (3) tiga pelanggan tetap yang telah menggunakan jasa bengkel minimal tiga kali dalam setahun terakhir. Selain itu, pendekatan snowball sampling digunakan untuk menjangkau informan tambahan, seperti mitra usaha dan pemasok bahan baku, guna memperluas perspektif yang diperoleh dari berbagai sisi dalam ekosistem UMKM.

ISSN : 3025-9495

Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa teknik, yaitu wawancara semi-terstruktur, observasi lapangan yang bersifat partisipatif, dan pengkajian dokumen. Wawancara dilakukan secara mendalam untuk memperoleh informasi tentang persepsi pelaku usaha terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mereka hadapi. Observasi dilakukan untuk mencermati secara langsung interaksi sosial dan proses kerja di tempat usaha. Dokumen seperti catatan transaksi, laporan keuangan, dan dokumen internal lainnya digunakan sebagai sumber informasi pendukung. Untuk menjamin validitas, diterapkan triangulasi sumber dan teknik member checking, di mana informan diminta untuk mengonfirmasi kembali hasil interpretasi awal peneliti.

Analisis data dilakukan dengan pendekatan interaktif yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman (2014), yang mencakup tiga proses utama: reduksi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan. Proses koding dilakukan secara bertahap dan manual, diawali dengan koding terbuka untuk mengekstraksi tema utama, dilanjutkan dengan koding aksial untuk menghubungkan antar kategori, dan terakhir koding selektif yang digunakan untuk membentuk narasi konseptual. Selama proses ini, peneliti juga melakukan refleksi kritis terhadap posisi dirinya dan konteks yang memengaruhi penafsiran data, guna menjaga kedalaman dan relevansi hasil analisis.

Dengan penerapan metode ini, penelitian diharapkan dapat menghasilkan temuan yang tidak hanya valid dari sisi konseptual, tetapi juga bermanfaat secara praktis bagi pelaku UMKM serupa. Pendekatan studi kasus memungkinkan peneliti untuk memahami penerapan analisis SWOT dalam skala kecil secara utuh, sekaligus merekonstruksi makna berdasarkan sudut pandang informan. Oleh karena itu, kontribusi utama dari penelitian ini terletak pada penguatan metodologi kualitatif dalam studi manajemen strategis UMKM, khususnya yang bergerak dalam sektor informal dan berbasis komunitas.

Hasil dan Diskusi

Hasil

Penelitian ini mengungkap empat temuan utama berdasarkan kombinasi wawancara semi-terstruktur, observasi lapangan, dan analisis dokumen, yakni: (1)

ISSN : 3025-9495

Pandangan pelaku usaha terhadap keunggulan internal, (2) Kesadaran akan keterbatasan dalam aspek manajerial, (3) Pengamatan terhadap potensi peluang eksternal, dan (4) Kekhawatiran terhadap risiko dari luar. Keempat temuan ini membentuk kerangka SWOT yang menjadi fondasi dalam merumuskan strategi bertahan dan berkembang bagi Bengkel Las Jaya Utama.

1. Keunggulan Internal (Strengths)

Daya saing utama bengkel terletak pada keterampilan teknis pemilik dan tingkat kepercayaan pelanggan yang tinggi. Dengan pengalaman lebih dari satu setengah dekade di dunia pengelasan, pemilik menekankan pentingnya reputasi yang dibangun melalui testimoni dari pelanggan sebelumnya. "Saya tidak pernah promosi lewat media sosial, tapi pelanggan datang terus karena tahu hasil kerja saya dari tetangganya," ujarnya. Keberadaan alat kerja milik pribadi serta teknik pengelasan tradisional yang fleksibel menjadi faktor tambahan yang meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap bengkel ini.

2. Keterbatasan Internal (Weaknesses)

Masalah utama yang dihadapi bengkel adalah ketiadaan sistem pencatatan keuangan yang terstruktur dan belum adanya perencanaan bisnis jangka panjang. Pemilik mengungkapkan bahwa transaksi keuangan masih dikelola secara manual dan belum memiliki laporan keuangan yang formal. Selain itu, minimnya pemahaman terhadap pemasaran berbasis digital menjadi hambatan signifikan di tengah era digitalisasi. "Saya tidak terlalu paham teknologi, jadi belum sempat belajar cara pakai internet buat usaha," jelas pemilik bengkel dalam wawancara.

3. Potensi Eksternal (Opportunities)

Pelaku usaha mengidentifikasi adanya permintaan jasa pengelasan yang meningkat, terutama dari proyek konstruksi di wilayah sekitar dan kebutuhan dari kompleks perumahan. Di samping itu, munculnya platform digital seperti marketplace lokal dinilai sebagai peluang baru yang berpotensi besar jika dimanfaatkan dengan baik. Dukungan pemerintah daerah melalui dinas UMKM juga dipandang sebagai modal untuk peningkatan keterampilan dan kapasitas usaha.

ISSN : 3025-9495

4. Ancaman dari Lingkungan Eksternal (Threats)

Tantangan utama yang dihadapi bengkel ini antara lain kenaikan harga material logam dan persaingan dari bengkel modern yang telah memanfaatkan strategi pemasaran digital. Selain itu, ketergantungan terhadap pelanggan tetap dan tidak adanya regenerasi tenaga kerja menjadi hambatan struktural yang dapat menghambat pertumbuhan jangka panjang.

Diskusi

Temuan-temuan ini memperkuat peran analisis SWOT sebagai alat evaluasi reflektif dalam merumuskan strategi adaptif dan pengembangan UMKM berskala mikro. Keunggulan berupa keterampilan teknis dan relasi pelanggan yang kuat sejalan dengan pendekatan resource-based view yang menyatakan bahwa keunggulan kompetitif berasal dari sumber daya internal yang unik (Barney, 1991). Hal ini juga senada dengan penelitian Liani dan Jumaidi (2023), yang menyebut bahwa UMKM lokal mengandalkan keahlian tersirat (tacit knowledge) dan jaringan sosial sebagai kekuatan utama dalam menjalankan usahanya.

Kelemahan dari aspek pengelolaan dan pemanfaatan teknologi dalam temuan ini menunjukkan bahwa banyak pelaku UMKM tradisional belum tersentuh literasi digital secara menyeluruh. Ini sejalan dengan studi Wahyudi et al. (2024) yang menyatakan bahwa lemahnya pencatatan administrasi menjadi penghalang dalam mengakses modal dan pelatihan. Fakta ini memperkuat urgensi adanya pendampingan berbasis kearifan lokal seperti yang diajukan oleh Fridayani et al. (2024), terutama di daerah urban sekunder seperti Yogyakarta.

Sebaliknya, adanya respons positif pelaku usaha terhadap inisiatif pemerintah dan transformasi digital menunjukkan bahwa peluang sebenarnya terbuka lebar jika diikuti dengan pembinaan yang sesuai. Hal ini berbeda dari anggapan sebelumnya yang menyatakan UMKM cenderung pasif dalam menghadapi dinamika bisnis. Dalam studi ini, pelaku menunjukkan sikap proaktif, namun terhalang oleh kurangnya kemampuan teknis dan informasi.

Secara teoretis, penelitian ini memberikan kontribusi dalam pengembangan model SWOT yang lebih naratif dan partisipatif, tidak sebatas pada pengukuran kuantitatif semata. Dari sisi praktis, hasil ini dapat dijadikan acuan bagi para

ISSN : 3025-9495

pemangku kebijakan dalam merancang pelatihan strategis yang sesuai dengan realitas pelaku UMKM. Penelitian selanjutnya dianjurkan untuk menjangkau lebih banyak sektor dan menggali dimensi budaya lokal yang memengaruhi pengambilan keputusan bisnis.

Keseluruhan hasil dan pembahasan ini menegaskan bahwa pendekatan kualitatif dalam analisis SWOT memberikan gambaran strategi yang lebih menyeluruh, kontekstual, dan berorientasi pada penguatan kapasitas pelaku UMKM dari sudut pandang yang lebih humanistik.

Kesimpulan

Temuan dalam penelitian ini menegaskan bahwa metode analisis SWOT dapat dijadikan sebagai sarana refleksi strategis yang fleksibel dan relevan untuk pelaku UMKM, terutama bagi unit usaha mikro seperti Bengkel Las Jaya Utama. Melalui metode kualitatif studi kasus, penelitian ini berhasil menggali pandangan subjektif dan pengalaman langsung pemilik usaha dalam mengenali potensi internal seperti keterampilan teknis serta hubungan pelanggan yang kuat, di samping mengidentifikasi kelemahan seperti kurangnya kemampuan manajerial dan keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi digital. Selain itu, pelaku usaha juga menunjukkan kesadaran terhadap peluang yang muncul dari perkembangan digitalisasi dan dukungan program pemerintah, serta tantangan dari luar seperti persaingan bisnis dan fluktuasi harga bahan baku.

Dari sisi teoretis, kontribusi utama riset ini adalah memperkaya pemahaman tentang kerangka SWOT dengan pendekatan kontekstual berbasis narasi, yang membuka ruang untuk menggali dinamika strategi bisnis dari perspektif pelaku usaha secara lebih mendalam. Hal ini memperluas persepsi terhadap SWOT bukan hanya sebagai alat analisis konvensional, tetapi juga sebagai sarana refleksi dan transformasi strategis, khususnya dalam konteks usaha mikro informal. Sementara secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi pijakan dalam menyusun program pendampingan UMKM yang lebih responsif terhadap kebutuhan nyata di lapangan, termasuk penguatan kapasitas digital, literasi keuangan, dan kesadaran akan pentingnya perencanaan jangka panjang.

ISSN : 3025-9495

Dari sudut pandang kebijakan, studi ini memberikan rekomendasi agar pendekatan partisipatif (bottom-up) digunakan dalam merancang program pelatihan dan dukungan teknis bagi UMKM. Dengan melibatkan pelaku usaha secara langsung dalam proses identifikasi kebutuhan dan perancangan intervensi, kebijakan yang dihasilkan akan lebih kontekstual dan sesuai dengan realitas serta kemampuan lokal, sehingga menghindari solusi yang bersifat seragam dan kurang tepat sasaran.

Untuk pengembangan studi di masa mendatang, disarankan agar fokus diperluas ke berbagai jenis usaha UMKM dengan karakteristik berbeda, guna memperkaya cakupan temuan. Selain itu, pendekatan longitudinal bisa diterapkan untuk memantau perubahan strategi bisnis dalam kurun waktu tertentu. Metode gabungan (mixed-method) juga patut dipertimbangkan guna memberikan pandangan yang lebih komprehensif terhadap efektivitas penerapan SWOT dalam konteks operasional yang nyata.

Secara keseluruhan, penelitian ini mempersembahkan kontribusi yang berarti bagi wacana strategis UMKM di Indonesia, terutama dengan penerapan pendekatan kualitatif yang masih terbatas penggunaannya dalam kajian SWOT. Melalui pendekatan ini, pelaku UMKM diposisikan bukan sekadar sebagai objek penerima kebijakan, melainkan sebagai aktor aktif yang membentuk dan menyesuaikan strategi bisnis mereka sesuai dengan konteks yang mereka hadapi.

Daftar Pustaka

- D. Isfianadewi dan S. Nursyamsiah, "Revolutionizing Commerce: The Effects of Payment Technology Innovation on Conventional Transactions," International Conference on Information Technology and Digital Applications (ICITDA), Springer, pp. 623-631, 2024.
- D. Wahyudi, T. Taryana, M. R. Tawil, "SWOT Analysis in Business Risk Awareness in MSMEs," *TECHNOVATE: Journal of Research in Management and Business*, vol. 3, no. 1, pp. 23-30, 2024.

ISSN : 3025-9495

H. D. Fridayani, L. C. Chiang, dan K. T. Tai, "An Adoption of Digital Marketing to Analyze Technology Motivation: A Case Study of Micro-Enterprises in Yogyakarta City, Indonesia," Proceedings of EAP Conference, 2024.

Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, "Data UMKM Indonesia 2023," www.kemenkopukm.go.id, 2023.

R. Liani and L. T. Jumaidi, "Determination of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) Development Strategy Based on SWOT Analysis in Strategy Management," Asian Journal of Management, Entrepreneurship and Social Science, vol. 3, no. 2, pp. 45-54, 2023.

H. D. Fridayani, L. C. Chiang, dan K. T. Tai, "An Adoption of Digital Marketing to Analyze Technology Motivation: A Case Study of Micro-Enterprises in Yogyakarta City, Indonesia," Proceedings of EAP Conference, 2024.

S. Suriati dan A. Rahman, "Strategi Penguatan UMKM Melalui Pendampingan dan Digitalisasi: Studi Kualitatif di Sumatera Selatan," Jurnal Ilmiah Sosial Politik Humaniora, vol. 5, no. 1, pp. 12-21, 2023.

T. Lestari dan D. Taryana, "SWOT Analysis in Business Risk Awareness in MSMEs," TECHNOVATE: Journal of Research in Management and Business, vol. 3, no. 1, pp. 23-30, 2024.

U. Kusuma dan N. Kurniawati, "Model Interaktif Miles & Huberman dalam Analisis Data Kualitatif Penelitian Sosial," Jurnal Komunikasi dan Pendidikan, vol. 8, no. 2, pp. 115-123, 2022.

W. Saddewisasi dan A. Santoso, "The Strategy of Business Performance Development for UPPKS in Facing the Demographic Bonus Era," Quantitative Economics and Management Studies, vol. 2, no. 1, 2022.