



PENDAMPINGAN ANALISIS SWOT PADA HERBAL CHICKEN UNTUK MEMBANTU PENGEMBANGAN USAHA

Lutfiatul Asmarita¹, Rodatul Maswiyani², Nuzulia Fitriyah³, Aulia Datul Munawwaroh⁴ Ilham Maulana⁵, Zaid Rayaargantara⁶
Universitas Al-Amien Prenduan^{1,2,3,4,5,6}

lutfiatulasmarita647@gmail.com¹, rodatulmaswiyani123@gmail.com², Putrijamila22@gmail.com³,
auliadatul35@gmail.com⁴, Ilhammlna01@gmail.com⁵, zaidrayaargantara@gmail.com⁶

Abstrak: Herbal Chicken merupakan UMKM yang menjual produk makanan dan minuman seperti ayam herbal yang ditawarkan antara lain : sayap ayam dibuka dengan harga Rp. 12.000; paha dan nasi harga Rp. 13.000; dada dan nasi harga Rp. 15.000; Juga ada paket satuan berupa paha atas dan dada ayam sebesar Rp 12.000; jika paha bawah saja Rp. 9000; jika chicken katsu Rp. 15.000; dan banyak tawaran menggiurkan lainnya. UMKM ini mulai beroperasi pada tanggal 24 mei 2024 tepatnya pada hari jumat yang berlokasi di Desa Prenduan Sumenep. Artikel jurnal ini dibuat untuk membahas tentang analisis SWOT dalam Upaya membantu pengembangan usaha Herbal Chicken. Pengkajian ini berguna untuk menjelaskan faktor internal dan eksternal yang berkaitan dengan pengembangan usaha Herbal Chicken dan memberikan rekomendasi strategi pengembangan usaha yang tepat. Metode pelaksanaan yang digunakan adalah service learning. Hasil pendampingan analisis SWOT menunjukkan bahwa faktor-faktor internal seperti kualitas produk, harga, dan promosi mempengaruhi pengembangan usaha Herbal Chicken, sedangkan faktor eksternal seperti kondisi pasar, persaingan, dan regulasi juga memainkan peran penting.

Kata Kunci: UMKM, Pemasaran, Analisis SWOT

Abstract: Herbal Chicken is an MSME that sells food and beverage products such as herbal chicken offered, among others: chicken wings opened at Rp. 12,000; thighs and rice at Rp. 13,000; breast and rice at Rp. 15,000; There is also a unit package in the form of upper thighs and chicken breasts for Rp. 12,000; if only the lower thighs Rp. 9000; if chicken katsu Rp. 15,000; and many other tempting offers. This UMKM began operating on May 24, 2024, precisely on Friday, located in Prenduan Sumenep Village. This journal article was created to discuss SWOT analysis in an effort to help develop the Herbal Chicken business. This assessment is useful for explaining internal and external factors related to Herbal Chicken business development and providing recommendations for appropriate business development strategies. The implementation method used is service learning. The results of the SWOT analysis assistance show that internal factors such as product quality, price, and promotion affect Herbal Chicken business development, while external factors such as market conditions, competition, and regulations also play an important role.

Keywords: SMEs, Marketing, SWOT Analysis

Pendahuluan

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah sektor bisnis yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia¹. UMKM dapat didefinisikan sebagai bisnis yang memiliki aset kurang dari Rp 10 miliar dan mempekerjakan kurang dari 100 orang². UMKM sangat beragam, mulai dari toko kecil di pinggir jalan, pengrajin tangan, hingga perusahaan kecil yang menghasilkan produk dengan teknologi tinggi³.

Herbal Chicken merupakan cabang pertama di Madura, rumah makan herbal dibuka pada tanggal 24 Mei 2024 tepat pada hari Jum'at, mengambil Lokasi di jalan nasional selatan kantor Kecamatan Pragaan. Di daerah lain ayam herbal ini ada di Cabang Tebu Ireng Jombang, Cabang Tambak Beras Jombang, Cabang Pasuruan, di Madura dibuka di Kecamatan Pragaan.

Pembukaannya menghadirkan forum pimpinan kecamatan, kepala desa, tokoh agama, dan Masyarakat untuk doa bersama dan silaturahmi. Ayam herbal ini mengusung tema "Lebih Sehat Lebih Lezat" organic fried chicken.

Bapak Faid asal Prenduan sebagai bos rumah lesehan ayam herbal yang satu ini mengatakan bahwa lesehan ayam herbal ini masih satu-satunya di Madura. Disebutnya, semua menu masakan *Herbal Chicken* diolah dengan rempah-rempah, bahan alami serta kaldu ayam non MSG, sehingga terbebas dari vetsin/MSG dan pengawet kimia, ayamnya ditenak oleh PT. Elha Narita Perkasa di bawah supervisi para ahli dibidangnya.

Menu ayam herbal yang ditawarkan antara lain : sayap ayam dibuka dengan harga Rp. 12.000; paha dan nasi harga Rp. 13.000; dada dan nasi harga Rp. 15.000; Juga ada paket satuan berupa paha atas dan dada ayam sebesar Rp 12.000; jika paha bawah saja Rp. 9000; jika chicken katsu Rp. 15.000; dan banyak tawaran menggiurkan lainnya.

Kegiatan pendampingan yang kami lakukan bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi UMKM *Herbal Chicken* serta menyusun strategi pengembangan bisnis yang tepat berdasarkan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*). Analisis SWOT adalah suatu metode analisis strategis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal

¹ Ana Wijandari and Neng Sumilah, "Sosialisasi Manajemen Strategi Pemasaran Di UMKM Kecamatan Cileungsi," *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)* 1, no. 1 (2021): 61–64, <https://doi.org/10.51805/jpbm.v1i1.12>; Dian Anggreni Br Tarigan and Dicky Perwira Ompusungu, "Strategi Pengembangan Umkm Melalui Analisis Swot (Studi Pada Usaha Umkm Gorengan Di Lokasi Wisata Juma Bakal Desa Dokan)," *ADVANCES in Social Humanities Research* 1, no. 2 (2023): 81–86; Rahmi Rahmi, Sholatia Dalimunthe, and Dewi Susita, "Analisis SWOT Sebagai Upaya Peningkatan Keunggulan Kompetitif Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Wilayah Jakarta Timur," *Jurnal Pemberdayaan Komunitas MH Thamrin* 3, no. 2 (2021): 87–95, <https://doi.org/10.37012/jpkmht.v3i2.698>.

² Facrul Rozi et al., "Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Dan Manajemen Keuangan UMKM Dalam Upaya Pengembangan Usaha," *COMSEP: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3, no. 1 (2022): 81–86, <https://doi.org/10.54951/comsep.v3i1.235>.

³ Endah Setyowati et al., "Optimalisasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui Pelatihan Dasar Manajemen Di Desa Duri Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo" 8, no. 1 (2024): 1–9.

yang mempengaruhi suatu bisnis⁴. Dalam jurnal ini, analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi UMKM Herbal Chicken Cabang Pragaan

Kami melakukan studi kasus pada UMKM *Herbal Chicken* Cabang Pragaan dan mengumpulkan data melalui wawancara dan observasi⁵. Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan metode SWOT untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi usaha UMKM *Herbal Chicken* Cabang Pragaan. Tujuannya adalah untuk memberikan saran pengembangan usaha kepada *Herbal Chicken* Cabang Pragaan dalam memposisikan diri di pasar ayam goreng olahan⁶.

Hasil dari analisis SWOT menunjukkan bahwa *Herbal Chicken* Cabang Pragaan memiliki kekuatan seperti menggunakan ayam herbal yang ditenak dengan bahan-bahan alami nutrisi herbal, bebas suntik hormon dan residu anti biotik, rendah lemak dan kolestrol, dan dipotong dengan cara manual *syar'i*, bebas dari vetsin atau MSG dan pengawet kimia, dan lokasi yang strategis⁷. Namun, mereka juga memiliki kelemahan dalam meningkatkan *brand* di tengah persaingan yang ketat, Sebagai pendatang baru, *Herbal Chicken* perlu bekerja keras untuk membangun reputasi, dan Dari segi harga dan UMR daerah Pragaan tidak seimbang. Peluang untuk pengembangan usaha *Herbal Chicken* Cabang Pragaan yaitu Satu-satunya *fried chicken* herbal yang ada di daerah Pragaan, Kesadaran masyarakat yang semakin meningkat terhadap pentingnya pola makan sehat membuka peluang bagi *Herbal Chicken* untuk menarik lebih banyak pelanggan, Tren konsumsi makanan sehat yang terus berkembang memberikan prospek pasar yang luas⁸. Ancaman terbesar bagi UMKM *Herbal Chicken* yaitu Persaingan dengan *fried chicken* lain yang sudah lebih dulu mapan dan memiliki basis pelanggan yang kuat merupakan tantangan yang harus dihadapi *Herbal Chicken* dan Kompetisi harga.

⁴ Elmi Ulin Nafi'ah and Ruliq Suryaningsih, "Analisis SWOT Sebagai Upaya Menentukan Strategi Pemasaran Pada Usaha Depot Air Minum Isi Ulang Tirta Utomo Siwalan Mlarak Ponorogo," *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research* 2, no. 1 (2022): 43–62; Vitria Puri Rahayu et al., "SWOT Analysis And Business Model Canvas (BMC) As A Solution In Determining A Culinary Business Development Strategy," *Internatinal Journal Of Community Service Learning* 6, no. 1 (2022): 112–21; Fitria Dwi Putri Syafety and Didi Samanhudi, "Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Swot Pada Air Mineral Dalam Kemasan Bariklana Al-Amien Sumenep," *Briliant: Jurnal Riset Dan Konseptual* 8, no. 2 (2023): 351, <https://doi.org/10.28926/briliant.v8i2.1190>.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, Dan R&D* (Bandung: CV. Alfabeta, 2017).

⁶ Cici' Insiyah et al., "Inovasi Pemasaran Produk Pada Ibu-Ibu PKK Desa Sentol Laok," *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)* 4, no. 1 (2023): 426–34, <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i1.861>.

⁷ Zaid Raya Argantara and Nur Azizah, "Analisis Persepsi Nasabah Pada Produk Tabungan Barokah (Bprs Bhakti Sumekar Cabang Pragaan)," *Reform: Jurnal Pendidikan. Sosial Dan Budaya* 6, no. 01 (2022): 7–13, <http://ejournal.kopertais4.or.id/madura/index.php/ekomadania/article/view/6501%0Ahttp://ejournal.kopertais4.or.id/madura/index.php/ekomadania/article/download/6501/3943>.

⁸ Wesiur Riski, Ilham Maulana, and Mujibno Mujibno, "Kompensasi Dan Tunjangan Dalam Perspektif Manajemen Syariah: Upaya Meningkatkan Keadilan," *AB-JOIEC: Al-Bahjah Journal of Islamic Economics* 1, no. 2 (2023): 68–77, <https://doi.org/10.61553/abjoiec.v1i2.35>.

Metode Pengabdian Kepada Masyarakat

Metode yang diterapkan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Service Learning (SL), yaitu aktivitas yang menggabungkan pengalaman praktis, pembelajaran akademis, dan keterlibatan masyarakat⁹

Metode yang diterapkan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Service Learning (SL), yaitu aktivitas yang menggabungkan pengalaman praktis, pembelajaran akademis, dan keterlibatan masyarakat. Jenis SL yang digunakan adalah Direct Service (Pelayanan Langsung), yang melibatkan pelaksana PkM langsung berkegiatan di komunitas atau instansi serta melakukan program dan pembelajaran di tengah masyarakat. Tahapan pelaksanaannya meliputi tahap persiapan (penyusunan proposal, observasi, dan penyusunan jadwal kegiatan), tahap pelaksanaan, tahap pendampingan (penguatan materi yang telah disampaikan), dan tahap monitoring serta evaluasi (peninjauan keberhasilan program, mengukur tingkat kebermanfaatan, serta mengevaluasi kekurangan dan kelemahan untuk perbaikan di masa mendatang). Dengan metode ini, diharapkan pengabdian kepada masyarakat dapat terlaksana secara efektif dan memberikan manfaat nyata bagi komunitas atau instansi yang terlibat¹⁰.

Hasil Dan Pembahasan

Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran *Herbal Chicken* analisis SWOT yaitu Strength (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunity (peluang) dan Threat (Ancaman)

1. Penyebab konteks internal bisnis terhadap *strength* – *Weaknesses* antara lain:
 - b. Elemen yang menjadi kekuatan
 - 1) Menggunakan ayam herbal yang ditenak dengan bahan-bahan alami nutrisi herbal, bebas suntik hormon dan residu anti biotik, rendah lemak dan kolestrol, dan dipotong dengan cara manual *syar'i*
 - 2) Bebas dari vetsin atau MSG dan pengawet kimia
 - 3) Lokasi yang strategis (berada dipinggir jalan raya)
 - 4) Tempat luas
 - 5) Parkir memadai
2. Elemen yang menjadi kelemahan
 - a. Sebagai pendatang baru, *Herbal Chicken* perlu bekerja keras untuk membangun reputasi

⁹ Hanik Shofa Mardiyah, Ana Durrotul Hikmah, and Muhammad Syauqi Habib Al-alibba', "PELATIHAN ANALISIS TEKS LAGU BERBAHASA ARAB DALAM MENINGKATKAN PENGUASAAN MAHARAH KITABAH PADA SISWA SMAI SUNAN GUNUNG JATI DI ASRAMA PUTRA SUNAN GUNUNG JATI," *El-Khidmah: Jurnal Diseminasi Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 1 (2023): 48–54.

¹⁰ Imro'atus Solikah et al., "PELATIHAN PENGGUNAAN FLASH CARD UNTUK MENGENALKAN KATA BENDA BAHASA ARAB PADA SISWA SMAI SUNAN GUNUNG JATI DI ASRAMA PUTRA SUNAN GUNUNG JATI PPHM NGUNUT TULUNGAGUNG," *El-Khidmah: Jurnal Diseminasi Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 1 (2023): 39–47.

- b. Perlu meningkatkan brand di tengah persaingan yang ketat.
- c. Dari segi harga dan UMR daerah Pragaan tidak seimbang
- 3. Penyebab konteks internal bisnis terhadap peluang-ancaman(O-T)
 - a. Elemen dalam menggambarkan peluang bisnis
 - 1) Satu-satunya *fried chicken* herbal yang ada di daerah Pragaan
 - 2) Kesadaran masyarakat yang semakin meningkat terhadap pentingnya pola makan sehat membuka peluang bagi Herbal Chicken untuk menarik lebih banyak pelanggan.
 - 3) Tren konsumsi makanan sehat yang terus berkembang memberikan prospek pasar yang luas.
 - b. Elemen yang menjadi ancaman
 - 1) Persaingan dengan *fried chicken* lain yang sudah lebih dulu mapan dan memiliki basis pelanggan yang kuat merupakan tantangan yang harus dihadapi *Herbal Chicken*.
 - 2) Kompetisi harga

Hasil Berdasarkan Analisis Matriks Swot

Tabel 1. Pengembangan

Misi	Menjadikan <i>Herbal Chicken</i> dengan: Memberikan pelayanan terbaik untuk menciptakan kepuasan pelanggan Memiliki ciri khas rasa yang berbeda dari yang lain (menggunakan ayam herbal dan tidak menggunakan vetsin/MSG) Tulus, ramah dan orientasi kepada pelanggan Produksi yang ramah lingkungan
Tujuan Pemasaran	Meningkatan jumlah pelanggan <i>Herbal Chicken</i> Memanfaatkan media sosial sebagai promosi agar <i>Herbal Chicken</i> semakin dikenal
Pasar Sasaran	<i>Herbal Chicken</i> menarget customernya ialah semua masyarakat khususnya daerah pragaan dan sekitarnya, Dimana chicken herbal menjaga kepercayaan konsumen dengan memberikan pelayanan yang terbaik dan tepat waktu
Penentuan Posisi	Herbal chicken memposisikan dirinya sebagai chicken yang memiliki ciri khas tersendiri, seperti kualitas ayam dan rasa yang berbeda dari yang lain, dan harga yang terjangkau. Pemosisian ini akan dapat dicapai apabila <i>Herbal Chicken</i> tetap memanfaatkan keunggulan ayam herbal, kualitas rasa tanpa vetsin/MSG dan pengawet kimia dan ciri khas ayam herbal.



Gambar 1: Foto Bersama Karyawan *Herbal Chicken*

Kesimpulan

1. Kesimpulan

Herbal Chicken memiliki sejumlah kekuatan yang dapat mendukung pertumbuhannya, terutama berkat lokasi strategis dan menggunakan ayam herbal yang ditanak dengan bahan-bahan alami nutrisi herbal, bebas suntik hormon dan residu anti biotik, rendah lemak dan kolestrol, dan dipotong dengan cara manual syar'i, bebas dari vetsin atau MSG dan pengawet kimia. Namun, untuk mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada, sebagai pendatang baru, *Herbal Chicken* perlu bekerja keras untuk membangun reputasi dan meningkatkan brand di tengah persaingan yang ketat.. Dengan strategi yang tepat, *Herbal Chicken* dapat berkembang menjadi salah satu restoran pilihan di Pragaan Kabupaten Sumenep.

2. Saran

Selain itu guru harus mampu memahami peserta didiknya dengan baik dengan selalu memberikan motivasi atau dukungan dalam menjalankan organisasi. Berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan terhadap *Herbal Chicken*, terlihat bahwa produk ini memiliki potensi besar untuk memperluas pasar dengan memanfaatkan keunggulan dari bahan baku herbal yang alami dan semakin meningkatnya kesadaran konsumen akan pentingnya makanan sehat. Namun, perlu diperhatikan beberapa faktor seperti perluasan jaringan distribusi untuk meningkatkan ketersediaan produk di berbagai daerah serta perlu peningkatan

dalam hal promosi untuk meningkatkan kesadaran konsumen terhadap manfaat produk ini. Selain itu, manajemen perlu mengatasi tantangan dari persaingan yang semakin ketat di pasar makanan sehat dan mengelola risiko dari fluktuasi harga bahan baku herbal. Dengan mengambil langkah-langkah proaktif untuk memperkuat kekuatan internal seperti peningkatan kualitas produk dan keunggulan pelayanan, serta mengatasi kelemahan seperti keterbatasan kapasitas produksi saat ini, *Herbal Chicken* dapat merumuskan strategi pengembangan yang efektif untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan memanfaatkan peluang yang ada di pasar makanan sehat yang terus berkembang.

Daftar Pustaka

- Argantara, Zaid Raya, and Nur Azizah. "Analisis Persepsi Nasabah Pada Produk Tabungan Barokah (Bprs Bhakti Sumekar Cabang Pragaan)." *Reform: Jurnal Pendidikan. Sosial Dan Budaya* 6, no. 01 (2022): 7–13. <http://ejournal.kopertais4.or.id/madura/index.php/ekomadania/article/view/6501%0Ahttp://ejournal.kopertais4.or.id/madura/index.php/ekomadania/article/download/6501/3943>.
- Insiyah, Cici', Uswatun Hasanah, Sitti Khotijah, and Dewi Ummiyati. "Inovasi Pemasaran Produk Pada Ibu-Ibu PKK Desa Sentol Laok." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)* 4, no. 1 (2023): 426–34. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i1.861>.
- Mardiyah, Hanik Shofa, Ana Durrotul Hikmah, and Muhammad Syaui Habib Al-alibba'. "PELATIHAN ANALISIS TEKS LAGU BERBAHASA ARAB DALAM MENINGKATKAN PENGUASAAN MAHARAH KITABAH PADA SISWA SMAI SUNAN GUNUNG JATI DI ASRAMA PUTRA SUNAN GUNUNG JATI." *El-Khidmah: Jurnal Diseminasi Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 1 (2023): 48–54.
- Nafi'ah, Elmi Ulin, and Ruliq Suryaningsih. "Analisis SWOT Sebagai Upaya Menentukan Strategi Pemasaran Pada Usaha Depot Air Minum Isi Ulang Tirto Utomo Siwalan Mlarak Ponorogo." *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research* 2, no. 1 (2022): 43–62.
- Rahayu, Vitria Puri, Ratna Fitri Astuti, Mustangin, and Aisyah Trees Sandy. "SWOT Analysis And Business Model Canvas (BMC) As A Solution In Determining A Culinary Business Development Strategy." *Internatinal Journal Of Community Service Learning* 6, no. 1 (2022): 112–21.
- Rahmi, Rahmi, Sholatia Dalimunthe, and Dewi Susita. "Analisis SWOT Sebagai Upaya Peningkatan Keunggulan Kompetitif Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Wilayah Jakarta Timur." *Jurnal Pemberdayaan Komunitas MH Thamrin* 3, no. 2 (2021): 87–95. <https://doi.org/10.37012/jpkmh.v3i2.698>.
- Riyanto, Riyanto, Sevia Umi Wardini, and Fakhruddin Al Farisy. "MOTIVASI DAN MANAJEMEN ORGANISASI DALAM MENINGKATKAN PERFORMA ORGANISASI SISWA INTRA SEKOLAH (OSIS) DI SMKN 2 TULUNGAGUNG." *EL-KHIDMAH: JURNAL DISEMINASI PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT* 1, no. 1 (2023): 1-7.

- Riski, Wesiur, Ilham Maulana, and Mujibno Mujibno. "Kompensasi Dan Tunjangan Dalam Perspektif Manajemen Syariah: Upaya Meningkatkan Keadilan." *AB-JOIEC: Al-Bahjah Journal of Islamic Economics* 1, no. 2 (2023): 68–77. <https://doi.org/10.61553/abjoiec.v1i2.35>.
- Rozi, Facrul, Mekar Meilisa Amalia, Nurhayati Nurhayati, Sahnan Rangkuti, and Dewi Wahyuni. "Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Dan Manajemen Keuangan UMKM Dalam Upaya Pengembangan Usaha." *COMSEP: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3, no. 1 (2022): 81–86. <https://doi.org/10.54951/comsep.v3i1.235>.
- Setyowati, Endah, Al Hilalul, Mustofa Dwi, Yuliawan Eka, Nurwidi Astuti, and Helda Sri. "Optimalisasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui Pelatihan Dasar Manajemen Di Desa Duri Kecamatan Slahung Kabupaten Ponorogo" 8, no. 1 (2024): 1–9.
- Solikah, Imro'atus, Anis Zunaidah, M. Fathur Rouf, and M. Ilham Abi Cahyo. "PELATIHAN PENGGUNAAN FLASH CARD UNTUK MENGENALKAN KATA BENDA BAHASA ARAB PADA SISWA SMAI SUNAN GUNUNG JATI DI ASRAMA PUTRA SUNAN GUNUNG JATI PPHM NGUNUT TULUNGAGUNG." *El-Khidmah: Jurnal Diseminasi Pengabdian Kepada Masyarakat* 1, no. 1 (2023): 39–47.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, Dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta, 2017.
- Syafaty, Fitria Dwi Putri, and Didi Samanhudi. "Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Swot Pada Air Mineral Dalam Kemasan Bariklana Al-Amien Sumenep." *Briliant: Jurnal Riset Dan Konseptual* 8, no. 2 (2023): 351. <https://doi.org/10.28926/briliant.v8i2.1190>.
- Tarigan, Dian Anggreni Br, and Dicky Perwira Ompusungu. "Strategi Pengembangan Umkm Melalui Analisis Swot (Studi Pada Usaha Umkm Gorengan Di Lokasi Wisata Juma Bakal Desa Dokan)." *ADVANCES in Social Humanities Research* 1, no. 2 (2023): 81–86.
- Wijandari, Ana, and Neng Sumilah. "Sosialisasi Manajemen Strategi Pemasaran Di UMKM Kecamatan Cileungsi." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)* 1, no. 1 (2021): 61–64. <https://doi.org/10.51805/jpbm.v1i1.12>.