

## **Analisis SWOT Sebagai Dasar Penguatan Ketahanan Berusaha Pelaku UMKM Katering Tangerang Selatan (UCTS) Banten**

**Anton PW Nomleni\*, Wijil Nugroho, Finayanti, Desty Hartati,  
Lidwina Yolanda Suraya, James Yehezkiel**

Universitas Matana, Jl. CBD Barat Kav, RW.1, Curug Sangereng, Kelapa Dua,  
Tangerang Regency, Banten 15810

\*Penulis korespondensi: anton.nomleni@matanauniversity.ac.id

Dikirim : 24 September 2024

Direvisi : 4 Januari 2025

Diterima : 10 Januari 2025

**Abstrak:** *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) telah menjadi suatu bentuk usaha yang memberikan kontribusi baik kepada kemajuan ekonomi keluarga maupun ekonomi suatu wilayah. Hal ini terlihat dari semakin marak dan juga perhatian yang diberikan oleh pemerintah daerah di Indonesia, baik dengan pemberian kemudahan usaha maupun upaya-upaya pembinaan. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) bertujuan untuk memberikan pembekalan dan pengetahuan serta cara untuk mengetahui secara tepat tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (Analisis SWOT) serta ketahanan berusaha agar dapat bertahan bahkan dapat berkembang lebih besar lagi dari usaha UMKM di Tangerang Selatan, khususnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Katering Tangerang Selatan (UCTS), baik yang telah mengalami pembinaan oleh Pemda maupun yang belum. Kemudian dilakukan pemaparan materi dan umpan balik dengan metode ceramah dan diskusi tentang analisis SWOT dan ketahanan usaha kepada anggota komunitas UCTS. Berdasarkan hasil evaluasi maka terlihat bahwa kekuatan dari anggota komunitas UCTS adalah keahlian dan keterampilan dalam mengelola menu makanan, terjaminnya kebersihan, kecepatan dan ketepatan pelayanan, serta harga, terciptanya hubungan yang harmonis dengan para pemasok bahan baku dan terbentuknya jaringan pelanggan. Sementara itu, kelemahannya antara lain, akses ke pembiayaan, kapasitas dan kualitas, identitas dan branding serta kemajuan teknologi. Untuk peluang antara lain, dukungan pemerintah, teknologi, pertumbuhan ekonomi domestik dan inisiatif lokal, sedangkan hambatan atau ancaman antara lain, regulasi dan birokrasi: proses perizinan, kegagalan pada masa pandemi masih terbawa, dan adanya usaha skala besar.*

**Kata kunci:** *analisis SWOT, ketahanan berusaha, pelaku usaha*

**Abstract:** *Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have become a form of business that contributes both to the economic progress of families and the economy of a region. This can be seen from the increasing popularity and attention given by regional governments in Indonesia, both by providing business facilities and coaching efforts. Community Service (PKM) aims to provide provision and knowledge as well as ways to find out precisely about strengths, weaknesses, opportunities and threats (SWOT Analysis) as well as business resilience so that MSME businesses can survive and even grow even bigger in South Tangerang, especially Micro, Small and Medium Enterprises Katering South Tangerang (UCTS), both those that have undergone guidance by the Regional Government and those that have not. Then the material was presented and feedback was carried out using lecture and*

*discussion methods about SWOT analysis and business resilience to members of the UCTS community. Based on the evaluation results, it can be seen that the strengths of UCTS community members are expertise and skills in managing food menus, ensuring cleanliness, speed and accuracy of service, as well as prices, creating harmonious relationships with raw material suppliers and forming a customer network. Meanwhile, weaknesses include access to financing, capacity and quality, identity and branding and technological advances. Opportunities include government support, technology, domestic economic growth and local initiatives. Meanwhile, obstacles or threats include regulations and bureaucracy: the licensing process, failures during the pandemic are still being carried over, and the existence of large-scale businesses.*

**Keywords:** *business actors, business resilience, SWOT analysis*

## 1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) telah menjadi suatu bentuk usaha yang memberikan kontribusi baik kepada kemajuan ekonomi keluarga maupun ekonomi suatu wilayah (Khairunnisa dkk., 2022). Hal ini terlihat dari semakin marak dan juga perhatian yang diberikan oleh pemerintah daerah di Indonesia, baik dengan pemberian kemudahan usaha maupun upaya-upaya pembinaan. Perkembangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Indonesia memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian nasional. UMKM merupakan tulang punggung ekonomi Indonesia karena kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja. Beberapa poin penting mengenai perkembangan UMKM di Indonesia diungkap oleh Piliang (2024) dimana peran dan kontribusi UMKM antara lain, *Pertama*, kontribusi terhadap PDB: UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB Indonesia Mereka memainkan peran vital dalam menjaga stabilitas ekonomi nasional, terutama dalam situasi krisis ekonomi. *Kedua*, penyerapan tenaga kerja: UMKM menyerap lebih dari 90% tenaga kerja di Indonesia, memberikan lapangan pekerjaan bagi jutaan orang dan membantu mengurangi tingkat pengangguran. *Ketiga*, penyebaran geografis: UMKM tersebar di seluruh wilayah Indonesia, termasuk daerah-daerah terpencil, sehingga membantu dalam pemerataan ekonomi dan pembangunan regional.

Kondisi ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM memiliki kedudukan yang strategis dalam perekonomian Indonesia, apalagi setelah pandemi Covid 19. Perkembangan UMKM juga tidak mulus, ada yang tetap eksis, namun banyak juga yang mengalami kemandegan usaha bahkan menutup, dan kemudian membuka lagi namun tidak sedikit yang beralih profesi. Pelaku UMKM yang bertahan, tentu memiliki kemampuan dan kekuatan serta peluang dan ancaman dalam mempertahankan usaha bahkan mampu mengembangkan diri menuju kemampuan

usaha. Reny dan Dedi, dalam (Sakdiah & Ningsih, 2023) mengemukakan bahwa dalam perekonomian Indonesia, UMKM menjadi salah satu kelompok dalam bidang berbisnis dan mampu bertahan terhadap krisis ekonomi karena memiliki jumlah yang sangat besar sehingga apapun kendala yang dihadapi oleh UMKM selama menjalankan usahanya tetap bisa dilalui oleh para pelaku usaha.

Ketahanan usaha selalu datang dari kemampuan untuk menemukan sesuatu yang baru dan yang merupakan semua kegiatan yang menuju pada kemunculan, serta implementasi sesuatu yang baru guna mendapatkan keuntungan bagi pelaku usaha (Sulistiyawati, 2023). Dimensi kondisi yang baru berupa **eksplorasi peluang**, **pembuatan ide**, **keunggulan**, dan **aplikasi**. **Eksplorasi peluang** merupakan semua kegiatan perseorangan dalam menelusuri agar diperoleh cara untuk mengembangkan produk, baik barang maupun jasa, atau dengan pengertian lain melakukan uji coba agar diperoleh cara lain dalam melakukan proses untuk memproduksi suatu produk yakni barang atau jasa, sedangkan **pembuatan ide** adalah suatu cara seseorang dalam menghimpun data dan kemudian dapat dijadikan suatu informasi yang dapat berupa pengetahuan, kapasitas, serta sumber daya lainnya guna membuat sesuatu yang baru. Sementara itu, **keunggulan** adalah usaha dari seseorang untuk memperoleh sokongan atas ide-idenya, guna menciptakan kerjasama serta dapat mempengaruhi karyawan lainnya. Dalam hal **aplikasi**, upaya untuk mewujudkan suatu ide membutuhkan penyesuaian-penyesuaian dan pengujian serta perbaikan ide. Selain itu, penelitian di Padang Pariaman menemukan bahwa perempuan di Kampung Kue Rungkut mempunyai peran yang besar dalam membangun serta meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga, karena perempuan disini sebagai tulang punggung keluarga (Rozalinda dkk., 2023). Hasil penelitian Mardanugraha & Akhmad (2023) menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki ketahanan dalam usahanya umumnya mempunyai cadangan modal dan sumber dana lainnya baik itu harta bergerak maupun tidak bergerak yang dapat dijual atau digadaikan. Dengan demikian, ketahanan pelaku usaha UMKM bervariasi, ada yang bertahan dan berkembang namun ada juga yang usahanya berganti. Dalam mengidentifikasi ketahanan usaha dan kelangsungan usaha pelaku UMKM dapat digunakan analisis terhadap kekuatan dan kelemahan sebagai faktor internal dan peluang serta ancaman sebagai faktor eksternal.

Adapun analisis SWOT, menurut (Istiqomah & Andriyanto, 2017) dalam (Dewa dkk., 2023), adalah sebuah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman. Juga

menurut Ribek dkk. (2020) yang dikutip (Dewa dkk., 2023) mengemukakan bahwa analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Menurut Rangkuti dalam (Farhan dkk., 2024), analisis SWOT merupakan suatu metode dalam menganalisis guna mengemukakan unsur-unsur untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari suatu usaha. Analisis ini bertumpu pada jalan pikiran yang dapat meminimalisir bahaya dari kelemahan sekaligus meningkatkan kemampuan berupa kekuatan dan peluang. Selanjutnya, Farhan dkk. (2014) mengemukakan bahwa analisis SWOT merupakan suatu patokan yang digunakan oleh dunia usaha dalam mengevaluasi kondisi usaha mereka serta dapat mengaudit lingkungan internal dan eksternal mereka dalam waktu yang tidak dapat diprediksi. Dengan kata lain, aspek eksternal adalah unsur-unsur yang berada di luar kendali bisnis, sedangkan aspek internal adalah karakteristik yang berada di bawah kendalinya.

Komunitas UMKM Katering di Tangerang Selatan yang disingkat UCTS, telah berjalan dan mencapai ulang tahun yang keempat dan memiliki keanggotaan yang semakin meningkat. Banyak dari anggota komunitas yang mengalami pasang surut dalam usaha sehingga pada akhirnya berkembang menjadi pelaku katering harian bagi pelanggan perumahan ataupun pelanggan sekolah maupun kantor atau pabrik dan acara baik pesta perkawinan, pertemuan-pertemuan maupun acara lainnya yang berskala sedang dan besar. Dalam melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM), kami mengemukakan tentang materi analisis SWOT dan kemudian identifikasi kegiatan apa saja yang masuk dalam kategori kekuatan, kelemahan peluang dan ancaman, serta berdasarkan itu diidentifikasi ketahanan usaha yang mampu dikembangkan.

Adapun permasalahan yang dapat dikemukakan adalah bagaimana konsep analisis SWOT yang diperkenalkan? Apa saja faktor kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang dihadapi UMKM UCTS? Berdasarkan analisis SWOT, bagaimana upaya-upaya untuk dapat bertahan? Adapun tujuan dari PKM ini adalah untuk mengetahui dengan tepat apa saja kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman (SWOT) yang dihadapi UMKM di Tangerang Selatan secara nyata dan upaya untuk dapat bertahan dan mengembangkan diri lebih lanjut.

## 2. Metode

Lokasi PKM adalah Kebun REL (Ruang Edukasi Literasi), Rawabuntu, Jl HML Abdul Syukur, BSD, Rawabuntu, Kecamatan Serpong, Kota Tangerang Selatan, Banten 15318. Langkah-langkah dalam memberikan solusi bagi ketahanan berusaha pelaku UMKM UCTS diawali melalui penyiapan kuesioner yang disebarakan kepada anggota komunitas UCTS dengan harapan dapat mengetahui pengetahuan tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sekaligus ketahanan usaha dari anggota komunitas. Selanjutnya, pemaparan tentang analisis SWOT dan kemudian disertai dengan diskusi dan tanya jawab tentang analisis SWOT dan kemungkinan telah dipraktikkan tanpa disadari oleh anggota komunitas. Metode yang diterapkan adalah membantu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, maupun peluang dan ancaman yang telah ada serta pemanfaatan dalam penerapan sekarang ini.

## 3. Hasil dan Diskusi

Adapun instrumen atau alat yang digunakan dalam pemecahan masalah pengabdian ini adalah analisis SWOT dan alternatif strategi yang akan dipilih. Analisis SWOT adalah alat yang berguna untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Unsur *strengths* (kekuatan) dari UMKM meliputi:

- **Fleksibilitas:** UMKM bisa dengan cepat beradaptasi dengan perubahan pasar karena struktur organisasi yang lebih kecil.
- **Dekat dengan Pelanggan:** Memiliki hubungan yang lebih dekat dengan pelanggan, memungkinkan pemahaman yang lebih baik terhadap kebutuhan dan keinginan pelanggan.
- **Inovasi Produk:** Lebih mudah untuk mencoba dan mengembangkan produk baru.
- **Biaya Operasional Rendah:** Memiliki struktur biaya yang lebih rendah dibandingkan perusahaan besar.

Sementara itu, unsur *weaknesses* (kelemahan) meliputi antara lain:

- **Sumber Daya Terbatas:** Keterbatasan dalam hal modal, tenaga kerja, dan teknologi.
- **Branding dan Pemasaran:** Kurangnya pengakuan merek di pasar yang lebih luas.
- **Manajemen yang Terbatas:** Keterbatasan dalam manajemen profesional dan keterampilan bisnis.
- **Akses ke Pasar:** Tantangan dalam mencapai pasar yang lebih luas.

Selanjutnya, beberapa hal yang menjadi faktor *opportunities* (peluang) untuk UMKM adalah:

- Pasar Digital: Pertumbuhan *e-commerce* dan pemasaran digital memberikan peluang untuk mencapai lebih banyak pelanggan.
- Tren Konsumen: Kemampuan untuk cepat menanggapi tren baru di pasar.
- Kemitraan dan Kolaborasi: Peluang untuk bekerja sama dengan perusahaan lain untuk meningkatkan jangkauan dan kapasitas.
- Dukungan Pemerintah: Adanya program pemerintah yang mendukung pengembangan UMKM.

Faktor *threats* (ancaman) meliputi antara lain:

- Persaingan Ketat: Persaingan dari UMKM lain serta perusahaan besar.
- Perubahan Ekonomi: Fluktuasi ekonomi yang dapat mempengaruhi daya beli konsumen.
- Perubahan Regulasi: Perubahan dalam regulasi dan kebijakan yang dapat mempengaruhi operasi bisnis.
- Perkembangan Teknologi: Ketidakmampuan untuk mengikuti perkembangan teknologi baru yang dapat membuat bisnis menjadi ketinggalan.

Berdasarkan konsep Analisis SWOT yang telah dipaparkan kepada anggota komunitas UCTS dan hasil wawancara terbuka kepada anggota komunitas, maka dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, walaupun secara tidak sengaja dan tidak disadari oleh para anggota komunitas telah memaparkan tentang unsur-unsur dari analisis SWOT yang telah menjadi dasar dalam ketahanan usaha mereka. Adapun kekuatan yang dimiliki oleh anggota komunitas UCTS antara lain:

- a) Keahlian dan keterampilan dalam mengelola menu makanan, anggota komunitas UCTS telah memiliki kemampuan dan keterampilan yang dikategorikan spesifik dalam hal penyediaan makanan yang sesuai dengan selera pelanggan. Ini dapat ditunjukkan dengan salah satu usaha katering rumahan, dimana melayani berbagai menu namun menu utama adalah soto Betawi dan iga, ikan serta menu ayam. Masakan dari penyedia katering ini telah sangat akrab dengan pelanggan dan setiap harinya melayani 40 rumah tangga dengan anggota keluarganya berkisar 4 orang, sehingga rata-rata 160 orang perhari.
- b) Terjaminnya kebersihan, kecepatan dan ketepatan pelayanan, serta harga yang terjangkau, anggota UCTS telah mampu menjamin kebersihan, dimana semua pengelolaan dalam menghasilkan makanan dijaga dan dikendalikan dengan baik sehingga dapat memberikan dan menimbulkan kepercayaan bagi pelanggan. Selain itu, kecepatan dalam menyediakan

makanan yang siap diantar ke pelanggan tepat pada waktunya dan tepat menunya dan harga yang terjangkau oleh pelanggan.

- c) Terciptanya hubungan yang harmonis dengan para pemasok bahan baku, anggota UCTS telah menjalin hubungan yang sangat intens dengan pemasok bahan baku yang sesuai dengan menu yang disediakan, dimana ada kemudahan serta penjaminan kualitas.
- d) Terbentuknya jaringan pelanggan yang setia, sebagai akibat dari pembukaan dagangan di berbagai tempat dan kemudian terjadi penggusuran namun di lain pihak pelanggan yang telah mencicipi makanan yang disediakan saat itu, tetap mencari dan setia untuk memesan dan mengkonsumsi makanan yang disediakan.

Faktor kelemahan yang dapat diidentifikasi berdasarkan uraian dari anggota komunitas UCTS antara lain:

- a) Akses ke Pembiayaan: Meskipun ada berbagai program pembiayaan, banyak UMKM masih menghadapi kesulitan dalam mendapatkan akses modal yang memadai.
- b) Kapasitas dan Kualitas: Tantangan dalam meningkatkan kapasitas produksi dan menjaga kualitas produk untuk bersaing di pasar yang lebih luas.
- c) Identitas dan *Branding* : masih minimnya keberadaan *branding*, desain logo dan merek sehingga belum memperoleh hak paten atas produknya.
- d) Kemajuan Teknologi: Adopsi teknologi digital, termasuk *e-commerce* dan pembayaran digital, masih banyak UMKM yang belum memahami atau menggunakan berbagai kemajuan teknologi ini.

Peluang yang dapat diidentifikasi berdasarkan uraian anggota komunitas UCTS antara lain:

- a) Dukungan Pemerintah: Pemerintah Indonesia telah memberikan berbagai insentif dan program pendukung untuk UMKM seperti kredit usaha rakyat (KUR), pelatihan kewirausahaan, dan kemudahan dalam perizinan usaha.
- b) Kemajuan Teknologi: Adopsi teknologi digital, termasuk *e-commerce* dan pembayaran digital, telah membantu UMKM untuk mencapai pasar yang lebih luas dan meningkatkan efisiensi operasional.
- c) Pertumbuhan Ekonomi Domestik: Pertumbuhan kelas menengah dan peningkatan daya beli masyarakat telah mendorong permintaan untuk produk dan jasa dari UMKM.

- d) Inisiatif Lokal: Banyak inisiatif lokal di Tangerang Selatan yang mendukung UMKM melalui pendanaan mikro, pelatihan, dan jaringan bisnis.

Ancaman yang dapat diidentifikasi berdasarkan uraian anggota komunitas UCTS antara lain:

- a) Regulasi dan Birokrasi: Proses perizinan dan regulasi yang kompleks seringkali menjadi hambatan bagi UMKM.
- b) Dampak Pandemi COVID-19: Pandemi telah memberikan dampak signifikan terhadap banyak UMKM, sehingga kegagalan pada masa pandemi masih terbawa dalam penilaian guna mendapatkan fasilitas KUR dan telah menyebabkan gangguan rantai pasokan.
- c) Adanya usaha-usaha skala besar yang menguasai berbagai lokasi dan akses kepada pelanggan sehingga menjadi ancaman yang serius bagi anggota komunitas UCTS.

Berdasarkan uraian tentang analisis SWOT komunitas UCTS, maka dapat diberikan beberapa strategi dalam bertahan dan bahkan mengembangkan diri lebih baik lagi bagi komunitas UCTS yaitu sebagai berikut:

- a) Strategi Diferensiasi Produk dan Inovasi Produk: Menciptakan produk unik yang berbeda dari pesaing untuk menarik pelanggan baru. Kemudian pengembangan produk baru dan inovatif yang memenuhi kebutuhan pasar lokal dan global.
- b) Digitalisasi dan Pemasaran Digital: Memanfaatkan media sosial, SEO, dan *platform e-commerce* untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Selain itu, digitalisasi proses bisnis dan adopsi teknologi baru dapat membuka peluang pasar yang lebih besar dan meningkatkan daya saing UMKM.
- c) Pengelolaan Keuangan yang Efektif: Mengelola keuangan dengan hati-hati untuk memastikan kelangsungan bisnis.
- d) Kemitraan Strategis: Bekerja sama dengan bisnis lain atau bergabung dengan asosiasi untuk meningkatkan visibilitas dan berbagi sumber daya.
- e) Pengembangan Keterampilan: Melatih tenaga kerja untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk.
- f) Inovasi Berkelanjutan: Terus mencari cara untuk meningkatkan produk dan proses bisnis.
- g) *Sustainability*: Fokus pada praktik bisnis yang berkelanjutan dapat menarik pelanggan yang lebih peduli terhadap lingkungan dan sosial.

Dokumentasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat diberikan dalam Gambar 1-6.



Gambar 1. Bersama dengan Ketua Komunitas UCTS Bapak Danile dan Istri



Gambar 2. Pertemuan dengan Pelaku UMKM Katering (UCTS) di Kebun REL (Ruang Edukasi Literasi) Rawabuntu Jl. HML Abdul Syukur, BSD, Rawabuntu, Kec Serpong, Kota Tangerang Selatan, Banten 15318



Gambar 3. Diskusi tim PKM dengan Anggota Komunitas UCTS



Gambar 4. Ketua Komunitas UCTS Bapak Daniel



Gambar 5. Pembina UMKM Tangerang Selatan Bunda Lista

#### 4. Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah berupa hal-hal strategis agar pelaku UMKM Katering Tangerang Selatan dapat bertahan bahkan bisa lebih maju yaitu sebagai berikut:

- a) Transformasi digital dan pemasaran digital
- b) Pendanaan inovatif dan pengelolaan keuangan yang efektif
- c) Kemitraan strategis: bekerja sama dengan bisnis lain atau bergabung dengan asosiasi untuk meningkatkan visibilitas dan berbagai sumber daya
- d) Strategi diferensiasi produk dan inovasi produk serta *branding*
- e) Pengembangan keterampilan: melatih tenaga kerja untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk
- f) Inovasi berkelanjutan dan *sustainability* usaha

## Daftar Referensi

- Dewa, C. B., Safitri, L. A., & Hadi, W. (2023). Analisis SWOT Dan Pemasaran Digital Strategi Peningkatan Bisnis UMKM Kremesan Ayam CSP Snack. *CAPITAL: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 7(1), 62-74. <https://doi.org/10.25273/capital.v7i1.16242>
- 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>
- Istiqomah & Andriyanto, I. (2017). Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus). *BISNIS Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 5(2), 363-382
- Khairunnisa, I., Harmadji, D.E., Ristiyana, R. & Harto, B. (2022). Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM). PT Global Eksekutif Teknologi.
- Mardanugraha, E., & Akhmad, J. (2023). Ketahanan UMKM di Indonesia menghadapi Resesi Ekonomi. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan*, 30(2), 101-114. <https://doi.org/10.14203/jep.30.2.2022.101-114>
- Piliang, L.H. (2024). UMKM Penggerak Roda Perekonomian Nasional. *Public Administration Journal*, 8(1), 1-8.
- Ribek, P.K., Purnawati, N.L.G.P. & Widyawati, S.R. (2020). Strategi Keunggulan Bersaing Dengan Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Bean Sprouts Di Masa Pandemi Covid 19 Di Bali. *Prosiding Webinar Nasional Universitas Mahasarakswati 2020*, 97-108.
- Rozalinda, R., Putri, R. A., & Mardiah, N. (2023). Ketahanan Ekonomi Keluarga Pelaku Usaha Kecil Mikro Perempuan Di Kabupaten Padang Pariaman. *JEBI (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*, 7(1), 7-23. <https://doi.org/10.15548/jebi.v7i1.266>
- Sakdiah, S., & Ningsih, D. S. (2023). Analisis Ketahanan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19. *SOCIETY*, 13(1), 34-46. <https://doi.org/10.20414/society.v13i1.5308>
- Sulistiyawati, E. (2023). Sumber Daya Manusia Usaha Kecil dan Menengah dan Perilaku Inovasi: Tinjauan Literatur Sistematis. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Digital (Ekobil)*, 2(1), 44-48. <https://doi.org/10.58765/ekobil.v2i1.111>