Mattawang: Jurnal Pengabdian Masyarakat *ISSN: 2746-5233 (online)*
Vol. 3 No. 2 (2022)
https://doi.org/10.35877/454RI.mattawang979

SWOT Analysis Counseling in Dealing With Business Competition Following The COVID-19 Pandemic

Penyuluhan Analisis SWOT dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pasca Pandemi COVID-19

Arief Hadian* & Abd. Rasyid Syamsuri

Fakultas Ekonomi, Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah, Medan, Indonesia

Abstract

Following COVID-19, many business actors find it challenging to maintain a competitive edge in their industries, particularly in North Sumatra Province's Hamlet I, Dalu 10 A Village, Tanjung Morawa District, and Tanjung Morawa Village. SWOT analysis is utilized as a part of counseling and is a solution to issues faced by business players in the Dusun I area of Dalu Village 10 A so that they can apply an understanding of competitive strategy. A planning tool called a SWOT analysis can be used to recognize, evaluate, and account for potential internal and external issues that may impair a company's ability to carry on with its operations. The preparation stage, the field activity implementation stage, and the activity evaluation stage are the stages of this counseling activity. Lectures and conversations are the methods employed in this counseling activity. The accomplishment of outcomes in developing material understanding in the form of creating *business* plans utilizing SWOT analysis is the outcome of this activity.

Abstrak

Pasca COVID-19, banyak pelaku usaha yang kesulitan bersaing dalam menjalankan usahanya, khususnya yang berada di Dusun I, Desa Dalu 10 A, Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara. Agar para pelaku usaha dapat menerapkan pemahaman tentang strategi bersaing, analisis SWOT digunakan sebagai bagian dari penyuluhan dan menjadi solusi permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha di wilayah Dusun I Desa Dalu 10 A. Analisis SWOT merupakan teknik perencanaan yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi, menilai, dan memperhitungkan potensi masalah internal dan eksternal serta dapat mempengaruhi kapasitas suatu usaha untuk melanjutkan operasinya. Tahap persiapan, tahap pelaksanaan kegiatan lapangan, dan tahap evaluasi kegiatan merupakan tahapan dari kegiatan penyuluhan ini. Ceramah dan diskusi adalah metode yang digunakan dalam kegiatan konseling ini. Tercapainya luaran dalam mengembangkan pemahaman materi berupa pembuatan rencana usaha dengan menggunakan analisis SWOT merupakan hasil dari kegiatan ini.

Kata Kunci: Analisis SWOT; Persaingan bisnis pasca pandemi COVID-19

1. Pendahuluan

Pandemi COVID-19 yang telah menyebar ke berbagai negara, tidak hanya berdampak pada kemungkinan terjadinya bencana kesehatan, tetapi juga elemen kehidupan lainnya, khususnya ekonomi, yang secara langsung berdampak pada pelaku usaha UMKM yang sudah ada. Penerapan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) merupakan strategi pemerintah untuk menghentikan penyebaran pandemi COVID-19 dengan mewajibkan masyarakat melakukan seluruh aktivitas sehari-hari di rumah (Millaningtyas et al., 2021). Strategi ini tentunya berdampak pada pendapatan pelaku usaha UMKM, yang akan mengakibatkan penurunan dari tingkat pendapatan sebelumnya. Akibat dari kebijakan pemerintah tersebut, tentu berdampak besar bagi perekonomian yang ada (Bartik et al., 2020), banyak pekerjaan-pekerjaan yang ada tidak dapat berjalan sesuai dengan ekspektasi yang diharapkan, Demikian juga, operasi bisnis terganggu dan tidak dapat berfungsi dengan baik (Mirzanti et al., 2022), seperti penutupan dan pengurangan jam operasi usaha, serta terjadinya gangguan rantai pasokan dan sebagainya (Katare et al., 2021).

* Corresponding author:
E-mail address: ariefhadian@umnaw.ac.id (Arief Hadian)

Mattawang: Jurnal Pengabdian Masyarakat is licensed under an
Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0)

Pasca Pandemi COVID-19, para pelaku UMKM perlu melakukan sesuatu untuk menghasilkan dan mengembangkan suatu keuntungan sehingga dapat mengatasi kerugian yang ada. Untuk itu perlu melakukan suatu pengendalian terhadap lingkungan internal dan eksternal yang dilakukan secara komprehensif, evolusioner dan komparatif (Vlados, 2019). Upaya lain yang dapat dilakukan adalah melakukan terobosan strategi yang rasional untuk tetap bertahan dalam menghadapi kondisi perekonomian yang sulit ini (Azizah et al., 2020). Dengan premis bahwa setiap orang dan setiap masyarakat memiliki potensi yang dapat dikembangkan dengan banyak usaha, UMKM merupakan bentuk pemberdayaan masyarakat dalam konsep pembangunan ekonomi yang memuat nilai-nilai sosial. Tujuannya adalah untuk menciptakan lingkungan atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang. Para pelaku UMKM harus memiliki suatu strategi yang tepat untuk mengantisipasi kesulitan dan dapat bertahan dari krisis akibat wabah COVID-19 ini (Alfrian & Pitaloka, 2020). Dengan menerapkan dan melakukan strategi yang tepat, tentu upaya untuk meningkatkan keputusan konsumen dalam membeli suatu produk yang ada dapat ditingkatkan, sehingga hal tersebut dapat meningkatkan laba serta dapat menjaga dan mempertahankan keberlanjutan usaha yang dijalankannya (Soegoto & Karamoy, 2020). Akpan et al., (2022) menambahkan bahwa saat ini juga diperlukan revolusi dalam teknologi internet dan telekomunikasi untuk memberikan cara baru bagi UKM sehingga dapat memasarkan produk dan mempromosikan merek. Munculnya teknologi digital secara signifikan dapat mengurangi biaya ekonomi termasuk data-pencarian, penyimpanan, komputasi, transmisi dan memungkinkan kegiatan ekonomi baru setelah pandemi COVID-19 (Belitski et al., 2022).

Menurut kami, tindakan strategis yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM untuk mengatasi hal ini adalah penggunaan analisis SWOT. Li, (2022) mengemukakan, Analisis SWOT adalah jenis analisis sistematis yang memungkinkan bisnis dengan cepat memahami lingkungan persaingan. Analisis SWOT digunakan untuk memberikan penilaian yang adil dan obyektif dari keseluruhan posisi usaha. Dengan menggunakan analisis SWOT, rencana optimal untuk mempertahankan operasi bisnis selama pandemi COVID-19 dapat dikembangkan dengan memahami aspek internal dan eksternal (Haryati, 2021). Pemeriksaan secara simultan dan mendalam terhadap kekuatan, kelemahan, peluang eksternal, dan potensi ancaman internal sistem adalah fokus dari analisis SWOT (Dampson et al., 2020). Analisis SWOT juga sering digunakan untuk memeriksa lingkungan internal dan eksternal organisasi selama masa ketidakpastian. Hal ini telah menjadi alat utama bagi perusahaan untuk mengevaluasi posisi mereka di pasar (Benzaghta et al., 2021). Dengan menganalisis dan memposisikan sumber daya organisasi dan lingkungan organisasi yaitu Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats, ini juga menjadi upaya untuk membantu berbagai organisasi untuk dapat memberikan wawasan yang lebih baik tentang lingkungan bisnis internal dan lingkungan bisnis eksternal yang mereka hadapi dalam membuat rencana dan keputusan strategis saat ini (Phadermro et al., 2019). Selain itu, untuk meningkatkan usaha UMKM agar UMKM tumbuh menjadi perusahaan yang mandiri dan kuat. Pemerintah memberlakukan berbagai aturan dan regulasi untuk memastikan arahnya persuasif dan jelas. Kegiatan ekonomi pelaku usaha memiliki kedudukan, potensi, dan peran yang strategis dalam mencapai struktur perekonomian nasional. Usaha kecil adalah komponen penting dari dunia bisnis. Masalah pembangunan ekonomi di masa depan harus dihadapi oleh usaha kecil ini dengan memberi mereka lebih banyak wewenang untuk menangkap peluang komersial, (Yuningsih et al., 2022). Dengan menerapkan SWOT, secara komprehensif, para pelaku usaha dapat membuat rencana yang tepat secara langsung dan mengembangkan penanggulangan risiko-spesifik. Analisis SWOT sekarang sedang diterapkan oleh beberapa bidang di berbagai aspek seperti manajemen bisnis, sumber daya tenaga kerja dan pengembangan produk. Memanfaatkan SWOT secara maksimal akan membantu untuk menemukan aspek positif, memperjelas jalur pengembangan, dan berkonsentrasi pada masalah yang perlu diperbaiki saat ini, (Wu & Zhang, 2022).

Menganalisis konteks tersebut, para pelaku perusahaan UMKM saat ini, khususnya yang berada di Dusun I Desa Dalu 10 A, dapat membuat strategi bisnis dengan menggunakan analisis SWOT agar dapat bertahan dalam kondisi perekonomian yang penuh tantangan saat ini yang diakibatkan oleh dampak dari pandemi COVID-19. Maka untuk itu diperlukan suatu kegiatan penyuluhan kepada para UMKM yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dalam beradaptasi terhadap ancaman-ancaman kesulitan usaha yang dihadapi pada masa pandemi COVID-19.

2. Metode

2.1. Analisis Situasi

Dusun I, Desa Dalu 10 A, Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara merupakan desa yang berada di perkampungan yang jauh dari perkotaan dan pusat perbelanjaan. Kurangnya: 1) program kegiatan pemberdayaan masyarakat, 2) sosialisasi oleh pengelola desa dan pemerintah kepada masyarakat, menyebabkan pelaku usaha tidak mengetahui apa itu analisis SWOT. Jumlah peserta yang mengikuti penyuluhan sebanyak 27 pelaku usaha, dan kami antusias bahwa kegiatan penyuluhan ini akan mampu mendorong roda kehidupan ekonomi serta sebagai penggerak perekonomian masyarakat desa.

2.2. Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi yang telah dilakukan, terdapat beberapa permasalahan yang harus dihadapi oleh pelaku-pelaku usaha yang berada di daerah Dusun I Desa Dalu 10 A antara lain:

1. Akibat perlambatan ekonomi yang disebabkan oleh COVID-19, masih banyak pelaku usaha yang berjuang untuk bersaing dan bertahan.
2. Masih banyak pelaku usaha yang belum mampu mengimplementasikan rencana bisnis berbasis analisis SWOT.

2.3. Tahap Persiapan Pengabdian

Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan dalam tahapan pesiapan pengabdian ini adalah

1. Kegiatan pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan pengindentifikasian beberapa permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra pengabdian masyarakat.
2. Pembentukan pelaksana kegiatan (tim pelaksana) pengabdian masyarakat dilakukan dengan kesepakatan yang telah ditentukan dalam penyelesaian proses kegiatan pengabdian masyarakat.
3. Pembuatan proposal pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ditujukan untuk penawaran penyelesaian berbagai permasalahan-permasalahan yang terjadi pada mitra pengabdian masyarakat
4. Koordinasi dengan pelaksana kegiatan dan Mitra Pengabdian yaitu dengan melakukan suatu perencanaan pada pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan secara konsep dan dijabarkan dengan pembagian kerja antara pelaksana kegiatan dengan mitra pengabdian masyarakat.
5. Persiapan kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat yaitu dengan mempersiapkan materi dan fasilitas yang ada.

Tahap Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat meliputi:

1. Penyampaian materi pemahaman Analisis SWOT terdiri dari pengertian analisis SWOT, tujuan dan manfaat analisis SWOT, serta definisi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.
2. Penyampaian materi pengindentifikasi kekuatan usaha, kelemahan usaha, peluang usaha dan ancaman usaha. Materi ini berisi tentang bagaimana mengindentifikasikan mengenai kekuatan usaha, kelemahan usaha, peluang usaha dan ancaman usaha pada usaha yang sedang berjalan atau yang akan dijalankan.
3. Penyampaian materi pembuatan Matrix SWOT. Materi ini berisi tentang bagaimana membuat matrix SWOT dengan menggabungkan strategi SO, strategi ST, strategi WO serta strategi WT.
4. Penyampaian materi penyusunan strategi usaha yang ada ada dengan menggunakan analisis SWOT. Materi ini berisi tentang bagaimana pengaplikasian strategi analisis SWOT kepada bisnis-bisnis yang ada atau bisnis-bisnis yang akan dijalankan sehingga bisis tersebut dapat berjalan dengan baik.

2.4. Tahap Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Penilaian terhadap indikator keberhasilan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat memberikan dampak perubahan yang positif pada mitra pengabdian dalam rangka evaluasi pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Perbandingan ini dianalisis melalui kondisi yang dialami oleh mitra pengabdian masyarakat sebelum proses pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan setelah proses pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Hasil yang Dicapai

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan pada kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini, maka hasil yang dicapai adalah:

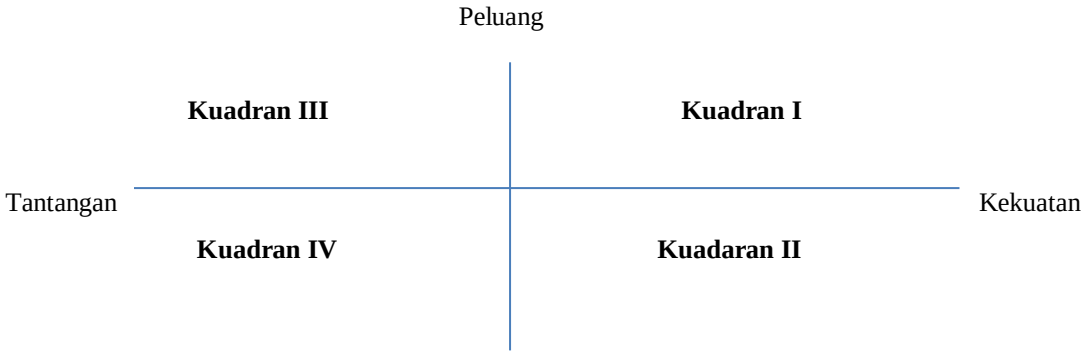
1. Masyarakat mampu memahami materi Analisis SWOT yang bertujuan untuk meningkatkan ketajaman pengetahuan analisis SWOT
2. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman dapat disampaikan kepada masyarakat untuk meningkatkan usahanya
3. Dengan Analisis SWOT yang digunakan untuk menilai usaha dari sudut pandang internal dan eksternal dalam pengembangan strategi bisnis, maka Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman setiap usaha memiliki area fungsional kekuatan dan kelemahan yang dapat digunakan untuk menginformasikan tujuan dan strategi yang dapat dikembangkan.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Dusun I Desa Dalu 10 A Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara dimuat pada Gambar 1.

Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

3.2. Solusi yang Ditawarkan

Analisis SWOT dapat membandingkan antara faktor eksternal peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*) dengan faktor internal kekuatan (*Strength*) serta kelemahan (*Weakness*) yang menghasilkan pilihan strategi seperti Gambar 2.



Gambar 2. Kuadran Matriks

Metode SWOT digunakan untuk merumuskan secara kualitatif dan holistik baiklingkungan internal maupun eksternal dari obyek yang sedang diamati. Dalam lingkup internal, analisis akan menjelaskan secara rinci aspek-aspek yang menjadi kelemahan (*weakness*) dan kekuatan usaha (*strength*). Sementara itu, dalam lingkup eksternal analisis iniakan menjelaskan secara rinci mengenai aspek peluang (*opportunity*) dan kendala/ancaman/tantangan (*threat*) usaha yang akan dihadapi. Matriks analisi SWOT dapat dimuat di Tabel 1.

Hasil Analisis SWOT pada kegiatan pengabdian yang dilakukan pada masyarakat Dusun I Desa Dalu 10 A Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara dapat dimuat pada Tabel 2.

Evaluasi prioritas strategi SWOT memberikan masukan bagi masyarakat dalam pelaksanaan pilihan strategi yang dapat dimplementasikan. Strategi yang memiliki tingkat kepentingan tinggi per strategi dengan tingkat kepentingannya rendah. Berdasarkan hasil matriks SWOT diperoleh rumusan prioritas strategi ini dihasilkan dari pengaruh faktor kelemahan dan peluang (WO) sebagai program peningkatan usaha dalam penguatan inovasi yang berkelanjutan

Tabel 1. Matriks analisis SWOT

	STRENGHT (S)	*WEAKNESSES* (W)
OPPORTUNITIES (O)	Strategi SO: Menggunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang ada	Startegi WO: Mengatasi semua kelemahan untuk mencapai semua peluang yang ada
THREATS (T)	Startegi ST: Menggunakan semua kekuatan untuk menghindari ancaman	Startegi WT: Menekan semua kelemahan-kelemahan dan mencegah ancaman

Tabel 2. Hasil Analisis SWOT

Kekuatan *(Strenght)* 1. Lokasi memiliki pengaruh yang cukup baik terhadap kelangsungan usaha. 2. Layanan terhadap konsumen cukup baik 3. Konsumen mampu membayar biaya yang ditentukan untuk barang tersebut. 4. Modal usaha dikeluarkan sesuai dengan keuntungan yang diperoleh 5. Meningkatkan kualitas produk untuk memenangkan loyalitas pelanggan.	**Kelemahan *(Weakness)*** 1. Kuantitas pesaing produk yang sama. 2. Kenaikan harga bahan baku yang tidak terduga, yang berdampak pada pertumbuhan dan penurunan penjualan. 3. Terbatasnya pilihan produk yang sudah ada. 4. Harga sewa tempat yang mahal. 5. Sangat mudah untuk meniru produk.
Peluang *(Opportunity)* 1. Meningkatkan ekonomi rumah tangga 2. Tempat yang strategis 3. Mengamati permintaan konsumen 4. Mengikuti perkembangan teknologi untuk mengetahui produk yang dapat dipasarkan 5. Daya beli substansial konsumen untuk barang-barang tradisional	**Ancaman *(Threat)*** 1. Tingkat persaingan komersial yang tinggi. 2. Dengan naiknya biaya bahan baku, daya beli masyarakat juga akan menurun. 3. kualitas produk yang unggul dari pesaing. 4. Modal usaha yang tidak mencukupi (memerlukan bantuan pemerintah atau pemengku kepentingan lainnya) 5. Karena produknya mudah ditiru, banyak orang meniru bisnisnya.

3.3. Hambatan Kegiatan

a) Tingkat solidaritas, kepedulian, dan kepedulian sosial masyarakat pedesaan yang biasanya sangat tinggi masih belum baik, dikarenakan pelaku-pelaku usaha tidak terlalu banyak dan tidak antusias terhadap pelaksanaan kegiatan
b) Adanya keterbatasan waktu, fasilitas dan keuangan, menyebabkan mitra pengabdian masyarakat kurang termotivasi.

3.4. Pendukung Kegiatan

Berikut faktor pendukung terlaksananya program kerja ini:

a) Aparat desa dan masyarakat Dusun I Desa Dalu 10 A Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara menyambut baik program kerja tersebut karena menganggapnya sebagai upaya yang konstruktif.
b) Kerja sama yang baik dengan aparat Dusun I Desa Dalu 10 A Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara terlaksana dengan baik sehingga peserta kegiatan dapat didata.

4. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Dusun I Desa Dalu 10 A Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara oleh para pemilik usaha kecil setempat, menghasilkan manfaat positif bagi para pelaku usaha kecil yang sudah hadir, sehingga tercapainya target luaran yang telah ditetapkan untuk kegiatan tersebut. Secara umum, hasil sosialisasi kepada pelaku usaha kecil berdampak pada peningkatan pemahaman peserta terhadap informasi yang disajikan, seperti memahami materi Analisis SWOT, mengidentifikasi Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats untuk bisnis, penyampaian materi untuk analisis Matrix SWOT, mengirimkan dokumen yang disiapkan untuk strategi bisnis saat ini dengan penerapan analisis SWOT yang dapat menjadi solusi bagi keberhasilan usaha.

Acknowledgements

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Aparat desa dan masyarakat Dusun I Desa Dalu 10 A Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara serta Universitas Muslim Nusantara Al Wasliyah Medan, Indonesia karena telah mendukung pelaksanaan PkM ini.

References

Akpan, I. J., Udo, E. A. P., & Bamidele Adebisi. (2022). Small business awareness and adoption of state-of-the-art technologies in emerging and developing markets, and lessons from the COVID-19 pandemic. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, *34*(2), 123–140. https://doi.org/doi.org/10.1080/08276331.2020.1820185

Alfrian, G. R., & Pitaloka, E. (2020). Strategi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) bertahan pada kondisi pandemik COVID 19 di Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif (SENTRINOV)*, *6*(2), 139–146.

Azizah, F. N., Ilham, I. F., Aqidah, L. P., Firdaus, S. A., Astuti, S. A. D., & Buchori, I. (2020). Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi COVID-19 pada saat New Normal. *OECONOMICUS Journal of Economics*, *5*(1), 46–62.

Bartik, A. W., Bertrand, M., Cullen, Z., Glaeser, E. L., Luca, M., & Stanton, C. (2020). The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *117*(30), 17656–17666. https://doi.org/doi.org/10.1073/pnas.2006991117

Belitski, M., Guenther, C., Kritikos, A. S., & Thurik, R. (2022). Economic effects of the COVID-19 pandemic on entrepreneurship and small businesses. *Small Business Economics*, *58*(2), 593–609. https://doi.org/doi.org/10.1007/s11187-021-00544-y

Benzaghta, M. A., Elwalda, A., & Mousa, M. M. (2021). SWOT analysis applications: An integrative literature review. *Journal of Global Business Insights*, *6*(1), 55–73.

Dampson, D. G., Addai-Mununkum, R., Apau, S. K., & Bentil, J. (2020). COVID-19 and Online Learning: A SWOT Analysis of Users' Perspectives on Learning Management System of University of Education, Winneba, Ghana. *International Journal of Learning, Teaching and Educational Research*, *19*(9), 382–401.

Haryati, N. (2021). Business model analysis of mushroom agroindustry and its sustainable development strategy in COVID-19 pandemic. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, *733*(1), 012125.

Katare, B., Marshall, M. I., & Valdivia, C. B. (2021). Bend or break? Small business survival and strategies during the COVID-19 shock. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, *61*, 102332. https://doi.org/doi.org/10.1016/j.ijdrr.2021.102332

Li, Y. (2022). Analysis of Enterprise Strategy Mechanism from the Perspective of Globalization. *7th International Conference on Financial Innovation and Economic Development*, *648*, 2728–2733.

Millaningtyas, R., Hardaningtyas, R. T., & Cahyaningrum, Y. A. (2021). Business model analysis on Zonnebloem souvenir using the business model canvas approach in the COVID-19 pandemic. *Eximia*, *3*(1), 209–218.

Mirzanti, I. R., Wijaya, N. C., & Sjarif, R. S. (2022). Marketing Strategy for Premium and Artisan Snack Food Business during COVID-19 Pandemic (2022). *European Journal of Business and Management Research*, *7*(2), 55–62.

https://doi.org/doi.org/10.24018/ejbmr.2022.7.2.1299

Phadermro, B., Crowder, R. M., & Wills, G. B. (2019). Importance-Performance Analysis based SWOT analysis. *International Journal of Information Management*, *44*, 194–203. https://doi.org/doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2016.03.009

Soegoto, A. S., & Karamoy, H. (2020). Competitive Strategy Analysis to Increase Consumer Purchasing Decisions on Minimarket Business. *ETIKONOMI*, *19*(1), 119–130.

Vlados, C. (2019). On a correlative and evolutionary SWOT analysis. *Journal of Strategy and Management*, *12*(3), 347–363. https://doi.org/doi.org/10.1108/JSMA-02-2019-0026

Wu, J., & Zhang, Y. (2022). Research on the Launch of Knowledge Payment App Based on SWOT Analysis. *2022 7th International Conference on Financial Innovation and Economic Development (ICFIED 2022)*.

Yuningsih, E., Harini, S., & Silaningsih, E. (2022). Strategy for Improving MSMEs Performance Through Stakeholder Involvement. *Indonesian Journal of Business Analytics*, *2*(1), 25–40.