

# Pentingnya Analisis Swot dalam Suatu Perencanaan dan Pengembangan Bisnis

Miftakhul Jannah<sup>1</sup>

Anisa Nur Faizah<sup>2</sup>

Aimee Josephira Indraputri<sup>3</sup>

Vania Eka Puspita<sup>4</sup>

Rusdi Hidayat<sup>5</sup>

Maharani Ikaningtyas<sup>6</sup>

<sup>1</sup> Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia  
Email: [22042010015@student.upnjatim.ac.id](mailto:22042010015@student.upnjatim.ac.id)

<sup>2</sup> Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia  
Email: [22042010016@student.upnjatim.ac.id](mailto:22042010016@student.upnjatim.ac.id)

<sup>3</sup> Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia  
Email: [22042010314@student.upnjatim.ac.id](mailto:22042010314@student.upnjatim.ac.id)

<sup>4</sup> Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia  
Email: [22042010315@student.upnjatim.ac.id](mailto:22042010315@student.upnjatim.ac.id)

<sup>5</sup> Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia

<sup>6</sup> Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur, Indonesia

## ABSTRACT

*SWOT analysis is a framework used in strategic management to identify the main factors that influence the performance of an entity. It includes strengths, weaknesses, opportunities, and threats, and is used to organize these factors into a structured list. SWOT analysis is important in business planning and development because it can help an entity identify strengths and opportunities to exploit, as well as weaknesses and threats that need to be overcome. The strategies resulting from SWOT analysis help entities in optimizing growth potential and improving their performance in the market environment. In this context, SWOT analysis is a tool used to analyze the strengths, weaknesses, opportunities and threats in a company, which is important for planning business strategy and business development. The research method used in this research is literature study.*

**Keywords:** SWOT Analysis, Business Planning, Business Development

## ABSTRAK

*Analisis SWOT adalah kerangka yang digunakan dalam manajemen strategis untuk mengidentifikasi faktor-faktor utama yang mempengaruhi performa suatu entitas. Hal ini mencakup kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, serta digunakan untuk mengorganisir faktor-faktor tersebut ke dalam sebuah daftar yang terstruktur. Analisis SWOT penting dalam perencanaan dan pengembangan bisnis karena dapat membantu entitas dalam mengidentifikasi kekuatan dan peluang untuk dimanfaatkan, serta kelemahan dan ancaman yang perlu diatasi. Strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT membantu entitas dalam mengoptimalkan potensi pertumbuhan dan meningkatkan kinerja mereka di lingkungan pasar. Dalam konteks ini, analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam sebuah perusahaan, yang penting untuk merencanakan strategi bisnis dan pengembangan bisnis. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi pustaka.*

**Kata Kunci:** Industri Makanan Dan Minuman, Inovasi Produk, Daya Saing Bisnis, Loyalitas Pelanggan

## **PENDAHULUAN**

Memasuki era bisnis yang dinamis dan kompetitif seperti saat ini, perusahaan harus mampu untuk merancang strategi yang tepat agar terus dapat bertahan dan berkembang di situasi saat ini. Di tengah kompleksitas pasar dan perubahan yang cepat, analisis mendalam mengenai keadaan eksternal dan internal suatu perusahaan sangatlah penting untuk diterapkan. Salah satu alat yang dapat menganalisis mengenai kondisi internal dan eksternal perusahaan dan telah terbukti efektif untuk membantu perusahaan dalam merencanakan strategiyang tepat ialah Analisis SWOT.

Analisis SWOT adalah kependekan dari Strengths, Weaknesses, Peluang dan Ancaman yang merupakan pendekatan sistematis yang membantu mengevaluasi faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi operasional perusahaan. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman di lingkungan eksternal, maka perusahaan bisa mengidentifikasi strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja dan mencegah terjainya risiko buruk yang tidak diinginkan perusahaan.

Terdapat banyak faktor yang perlu untuk diperhatikan ketika akan merancang sebuah strategi dalam perencanaan dan pengembangan bisnis, salah satunya ialah faktor perubahan dalam perilaku konsumen. Perkembangan teknologi informasi telah memberikan konsumen mengenai informasi dan produk yang lebih luas. Sehingga konsumen menjadi semakin cerdas dan kritis dalam memilih produk dan layanan yang mereka butuhkan. Maka dari itu perusahaan harus mampu merespons perubahan tersebut dengan memahami kebutuhan dan preferensi konsumen serta mengembangkan produk dan layanan yang relevan dan inovatif.

Selain persaingan pasar dan perubahan perilaku konsumen, perusahaan juga harus menghadapi tantangan lingkungan dan peraturan yang semakin ketat. Terdapat peningkatan tekanan untuk beroperasi dengan cara yang berkelanjutan secara sosial dan lingkungan, dan perusahaan harus mampu untuk menyesuaikan praktik bisnis mereka dengan standar yang ditetapkan oleh pemerintah dan masyarakat. Selain itu, strategi bisnis perusahaan juga dapat dipengaruhi oleh perubahan regulasi dalam negeri dan tingkat internasional.

Dalam kondisi dinamika pasar yang kompleks serta penuh dengan persaingan yang ketat, penting bagi perusahaan untuk memahami secara mendalam kekuatan dan kelemahannya serta peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal maupun internal. Analisis SWOT merupakan alat yang sangat berguna untuk membantu perusahaan dalam merumuskan sebuah strategi yang tepat guna menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang untuk mengembangkan bisnisnya. Oleh sebab itu, pada jurnal kali ini kami akan memaparkan secara kompleks tentang pentingnya analisis SWOT dalam perencanaan dan pengembangan bisnis.

## **RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas, maka dalam penelitian ini dapat disimpulkan rumusan masalahnya yakni sebagai berikut:

1. Apa itu analisis SWOT?
2. Bagaimana konsep dasar analisis SWOT dalam konteks perencanaan dan pengembangan bisnis?
3. Apa pentingnya analisis SWOT dalam perencanaan dan pengembangan bisnis?
4. Apa strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT?

## **TUJUAN PENELITIAN**

Tujuan penelitian memuat jawaban atas permasalahan yang berkaitan dengan fokus penelitian. Dalam penelitian ini, tujuan utamanya adalah sebagai berikut:

1. Untuk memahami definisi dari analisis SWOT
2. Untuk memahami konsep dasar analisis SWOT dalam konteks perencanaan bisnis dan pengembangan bisnis
3. Untuk memahami pentingnya analisis SWOT dalam perencanaan dan pengembangan bisnis
4. Untuk memahami strategi yang dapat dihasilkan dari analisis SWOT

## **LANDASAN TEORI**

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah sebuah analisis strategi yang dilakukan dengan sistematis dan digunakan untuk merumuskan strategi bisnis. Analisis SWOT dirumuskan oleh perusahaan untuk mengoptimalkan kekuatan (Strength), peluang (Opportunity) yang berasal dari internal perusahaan, kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threat) yang berasal dari eksternal perusahaan.

Kekuatan (Strengths) adalah keberhasilan aktivitas organisasi dan sumber daya yang dapat dikendalikan. Peluang (Opportunity) adalah faktor lingkungan eksternal yang positif dan berpotensi memberikan keuntungan. Organisasi yang beroperasi di industri yang sama biasanya mendapatkan keuntungan dari lingkungan eksternal. Kelemahan (Weakness) adalah Aktivitas organisasi yang tidak efisien atau kekurangan sumber daya. Ancaman (Threat) adalah faktor lingkungan eksternal yang negatif sehingga dapat menimbulkan kesulitan. Organisasi dalam industri yang sama sering kali memiliki rasa rendah diri dan kerentanan ketika dihadapkan pada keadaan tertentu.

Pendekatan analisis SWOT secara luas dianggap sebagai teknik analisis mendasar yang memungkinkan para pemimpin perusahaan mengidentifikasi dan menilai masalah. Hasil analisis SWOT dapat memberikan panduan untuk mempertahankan kekuatan dan meningkatkan pendapatan dari peluang yang ada dengan mengatasi kelemahan dan menghindari bahaya.

## **Perencanaan Bisnis**

Rencana bisnis merupakan dasar dalam menjalankan sebuah bisnis agar bisnis tersebut dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan. Rencana bisnis dapat digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan. Saat memulai bisnis, perencanaan bisnis sangat penting karena dapat memungkinkan berbagai aspek bisnis dapat berjalan dengan baik dan terarah. Perencanaan bisnis memiliki dua tujuan awal yaitu memberikan pedoman untuk keberhasilan manajemen bisnis dan mendapatkan permodalan dari pihak luar. Perencanaan bisnis memungkinkan wirausahawan menilai pencapaian mereka dan menentukan kesesuaian strategi mereka. Jika rencana yang ada dianggap cocok, maka perlu untuk mengidentifikasi taktik yang harus dan harus diterapkan untuk menyempurnakannya. Selanjutnya, perencanaan perusahaan akan mengkaji secara menyeluruh target pasar dari jasa atau barang yang akan ditawarkan untuk dijual. Tujuan yang eksplisit akan mudah menarik perhatian pelanggan.

Perencanaan perusahaan mencakup semua aspek yang berkaitan dengan pengeluaran yang diperlukan, sumber daya keuangan, dan modal yang akan menopang aktivitas perusahaan. Salah satu manfaat adanya perencanaan bisnis adalah dapat mengidentifikasi secara detail mengenai semua kebutuhan yang dibutuhkan pada saat menjalankan bisnis. Perencanaan perusahaan adalah tahap pertama yang penting dan esensial bagi siapa pun yang ingin memulai sebuah perusahaan. Mengembangkan rencana bisnis memungkinkan wirausahawan dan pemilik perusahaan menilai kerentanan ide mereka, mengidentifikasi kesalahan dalam pemilihan pasar, dan mengidentifikasi faktor-faktor lain yang dapat menghambat pencapaian tujuan bisnis mereka.

Manfaat utama perencanaan bisnis adalah memberikan pemilik atau pemimpin perusahaan serangkaian informasi komprehensif agar dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif. Tidak semua rencana bisnis sama, tergantung pada bisnis dan tujuan yang akan dicapai. Dalam beberapa kasus, pemilik bisnis memerlukan rencana yang berbeda dari pemilik bisnis yang lain. Pentingnya perencanaan bisnis bagi suatu perusahaan adalah rencana ini memiliki dampak yang signifikan terhadap arah dan perkembangan perusahaan secara keseluruhan.

## **Pengembangan Bisnis**

Pengembangan dalam artian yang sempit yaitu suatu proses. Sedangkan dalam artian yang luas adalah suatu usaha yang bersifat mendidik, baik formal maupun non-formal yang diperbuat secara sengaja, tertata, terkoordinasi, terorganisasi, dan penuh kesadaran untuk mewakili, mengembangkan, mengarahkan, dan mewujudkan suatu tatanan yang serasi dan utuh. Ketika pemilik bisnis ingin menciptakan suatu ide bisnis mereka harus mempertimbangkan bagaimana cara mewujudkan kapasitas yang telah digambarkan oleh agar bisnis berhasil. Pemilik bisnis perlu membuat rencana bisnis yang mencakup deskripsi bisnis, jenis pelanggan atau target pasar, analisis pesaing, dan peralatan atau fasilitas yang akan digunakan saat operasional bisnis.

Dalam mengembangkan bisnis harus memperhatikan rencana-rencana bisnis, antara lain:

1. Lingkungan Ekonomi

Lingkungan ekonomi dapat menentukan bagaimana permintaan suatu produk akan berubah tergantung pada kondisi ekonomi di masa depan. Permintaan suatu produk bisa sangat krusial terhadap kekuatan ekonomi. Akan tetapi, kelayakan suatu bisnis mungkin akan dipengaruhi oleh lingkungan ekonomi.

2. Lingkungan Industri

Dalam menentukan daya saing, maka lingkungan industri juga harus diperkirakan. Jika suatu produk ditawarkan secara eksklusif oleh sejumlah perusahaan tertentu, perusahaan baru mungkin akan memanfaatkan hal ini sebagai peluang komersial. Pemilik bisnis juga harus menilai kelayakan memproduksi dan menjual produk yang sama dengan biaya yang lebih rendah.

3. Lingkungan Global

Lingkungan global penting untuk memprediksi bagaimana permintaan produk akan dipengaruhi oleh situasi global di masa depan. Permintaan global terhadap produk bisa sangat sensitif terhadap perubahan perekonomian asing, jumlah pesaing, nilai tukar, dan peraturan perdagangan internasional.

## **METODE PENELITIAN**

Pada penelitian ini, peneliti menerapkan bentuk metode penelitian studi pustaka yang dikenal dengan "library research". Metode ini melibatkan serangkaian aktivitas yang berhubungan dengan metodologi, seperti membaca, mencatat, dan mengolah bahan penelitian. Penelitian kepustakaan adalah jenis penelitian yang menggunakan buku, jurnal ilmiah, majalah, surat kabar, dan dokumen untuk menemukan informasi yang sedang dicari.

Tujuan peneliti dalam penelitian ini adalah untuk Peneliti melakukan pencarian literatur yang sesuai dengan pertanyaan yang diajukan. Tujuannya adalah untuk mendapatkan bukti atau informasi yang dapat digunakan untuk menjawab pertanyaan tersebut yang dapat dilakukan dengan membaca berbagai referensi yang sepadan dengan topik. Dalam penelitian ini, data yang diakumulasi bukan tidak berwujud angka atau statistik, akan tetapi berwujud kata-kata tertulis, dan perilaku yang diamati dikaitkan dengan pentingnya analisis SWOT dalam perencanaan dan pengembangan bisnis.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Definisi Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah suatu framework yang digunakan dalam manajemen strategis untuk mengidentifikasi faktor-faktor utama yang mempengaruhi performa suatu entitas. Ini mencakup Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weaknesses*), Peluang (*Opportunities*), dan Ancaman (*Threats*), dan digunakan untuk mengorganisir faktor-faktor tersebut ke dalam sebuah daftar terstruktur yang biasanya disajikan dalam format kisi-kisi sederhana. Kekuatan dan

Kelemahan merujuk pada faktor-faktor internal perusahaan yang dapat dikendalikan, seperti komposisi tim, aset intelektual, dan lokasi (Ratnawati, 2020).

Di sisi lain, Peluang dan Ancaman berkaitan dengan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi bisnis, seperti persaingan dan tren pasar, yang dapat dimanfaatkan atau diantisipasi, tetapi tidak dapat diubah oleh perusahaan itu sendiri. Dalam melakukan analisis SWOT, perusahaan mengidentifikasi kekuatan internalnya, seperti sumber daya unik atau keunggulan kompetitif, serta kelemahan internalnya, seperti keterbatasan infrastruktur. Mereka juga mempertimbangkan peluang dari lingkungan eksternal, seperti perkembangan teknologi, serta ancaman dari faktor-faktor eksternal yang dapat menghambat kinerja, seperti persaingan yang meningkat.

Dengan memahami faktor-faktor ini, manajemen dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif dan adaptif untuk mencapai tujuan perusahaan. Analisis SWOT membantu perusahaan dalam memprioritaskan tujuan, mengalokasikan sumber daya dengan lebih efisien, dan mengantisipasi perubahan dalam lingkungan bisnisnya.

### **Konsep Dasar Analisis SWOT Dalam Perencanaan Bisnis dan Pengembangan Bisnis**

Pemahaman dasar analisis SWOT dalam perencanaan dan pengembangan bisnis melibatkan penelitian yang menyeluruh terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi performa dan posisi suatu entitas di pasar. Faktor-faktor seperti kekuatan (strengths), seperti aset unik, kelemahan (weaknesses), seperti kekurangan infrastruktur, peluang (opportunities), seperti kemajuan teknologi, dan ancaman (threats), seperti persaingan yang intens, semuanya diidentifikasi dan dievaluasi secara menyeluruh. Dengan menerapkan analisis SWOT, entitas dapat menetapkan tujuan yang realistis dan merancang strategi yang mengoptimalkan kekuatan dan peluang mereka serta mengatasi kelemahan dan menghadapi ancaman.

Analisis SWOT memberikan pemahaman menyeluruh tentang dinamika bisnis, membantu entitas memahami posisinya di pasar, dan mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang perlu dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan. Dengan mengevaluasi kekuatan internal, entitas dapat menggunakan keunggulan kompetitif mereka untuk membedakan diri dari pesaing. Sementara itu, mengidentifikasi kelemahan memberikan kesempatan untuk meningkatkan operasi dan mengurangi risiko di masa depan (Mashuri an Nurjannah, 2020)

Peran penting analisis SWOT adalah membantu entitas mengantisipasi perubahan dalam lingkungan bisnis dengan mempertimbangkan peluang yang muncul. Dengan pemahaman mendalam tentang peluang pasar, entitas dapat merancang strategi yang tepat untuk memanfaatkannya, misalnya, melalui pengembangan produk atau layanan baru yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Selain itu, analisis SWOT membantu entitas mengenali ancaman yang mungkin mengganggu bisnis mereka, memungkinkan mereka mengambil langkah-langkah pencegahan yang diperlukan atau merancang rencana darurat.

Dengan menggunakan informasi dari analisis SWOT, entitas dapat menjadi lebih siap dan responsif terhadap perubahan di lingkungan bisnis mereka. Ini memungkinkan mereka untuk tetap kompetitif dan berkembang di pasar yang dinamis, sambil mengurangi risiko yang dapat mengganggu operasional mereka. Keseluruhannya, analisis SWOT adalah alat penting dalam perencanaan bisnis yang membantu entitas merencanakan langkah-langkah strategis yang efektif dan adaptif.

### **Pentingnya Analisis SWOT Dalam Perencanaan Bisnis dan Pengembangan Bisnis**

Analisis SWOT memiliki peran yang tak terbantahkan dalam perencanaan bisnis dan pengembangan bisnis karena memberikan landasan yang kokoh untuk mengevaluasi secara menyeluruh terhadap faktor-faktor kunci yang memengaruhi kinerja entitas di pasar. Dengan mengidentifikasi kekuatan internal seperti sumber daya yang unik dan kelemahan seperti keterbatasan infrastruktur, entitas dapat merumuskan strategi yang lebih efektif untuk memanfaatkan keunggulan kompetitif yang dimilikinya dan mengatasi tantangan yang dihadapinya. Selain itu, dengan memperhatikan peluang pasar seperti perkembangan teknologi dan ancaman seperti persaingan yang meningkat, analisis SWOT membantu entitas dalam mengeksplorasi potensi pertumbuhan dan mencegah upaya yang muncul nanti kedepannya

Dalam konteks pemungkutan putusan tekentuan, analisis SWOT menghadirkan interpretasi kian bertambah dalam kepada manajemen untuk membuat keputusan yang lebih terinformasi. Dengan mempertimbangkan Komponen dalam dan luar yang relevan, substansi dapat menentukan sasaran yang lebih realistis dan mengembangkan strategi yang sesuai dengan kondisi pasar yang dinamis. Kemampuan untuk mengalokasikan sumber daya dengan lebih efisien juga menjadi manfaat penting dari analisis SWOT, karena membantu entitas untuk fokus pada inisiatif yang memiliki dampak terbesar terhadap pertumbuhan dan kesuksesan jangka panjangnya.

Secara keseluruhan, analisis SWOT menjadi instrumen penting dalam membantu entitas merencanakan langkah-langkah strategis yang efektif dalam lingkungan bisnis yang berubah-ubah dan kompetitif. Dengan memberikan pandangan inklusif mengenai situasi komponen pada market dan situasi yang memengaruhi performanya, analisis SWOT memungkinkan entitas untuk beradaptasi dengan perubahan yang terjadi, mengoptimalkan peluang, dan mengurangi risiko yang terkait dengan pengembangan bisnisnya.

### **Strategi Yang Dihasilkan Dari Analisis SWOT**

Strategi yang terbentuk dari analisis SWOT memberikan panduan yang jelas bagi entitas untuk mengoptimalkan potensi pertumbuhan dan meningkatkan kinerja mereka di pasar. Dengan memanfaatkan kekuatan internal seperti sumber daya yang unik dan reputasi yang kuat, entitas dapat merencanakan pengembangan komoditas atau prasarana baru yang sepadan dengan keperluan market. Selain itu, strategi juga dapat mencakup upaya penetrasi pasar yang lebih dalam atau diferensiasi merek untuk membedakan diri dari pesaing. Sebaliknya, dengan

mengatasi kelemahan internal seperti kurangnya infrastruktur atau manajemen yang lemah, entitas dapat merancang rencana restrukturisasi organisasi atau upaya perbaikan yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas operasi mereka.

Strategi yang terbentuk dari analisis SWOT memainkan peran krusial dalam mengalokasikan sumber daya dengan lebih efisien dan fokus pada inisiatif yang paling menguntungkan. Dengan memahami dengan jelas kesanggupan dalam dan probabilitas luar, entitas dapat memfokuskan usaha mereka untuk mengembangkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Strategi ini tidak hanya membantu meningkatkan daya saing di pasar yang dinamis, tetapi juga memungkinkan entitas untuk mengoptimalkan usaha pertumbuhan yang tersedia sambil menghadapi ancaman yang mungkin timbul.

Dengan memakai program program yang dihasilkan dari analisis SWOT secara teliti, entitas dapat memperkuat posisinya di pasar dan mencapai kesuksesan jangka panjang. Hal ini berarti bahwa mereka mampu menghadapi perubahan lingkungan bisnis dengan lebih baik dan meresponsnya dengan strategi yang sesuai.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan analisis SWOT yang menyeluruh, dapat disimpulkan bahwa perannya dalam perencanaan dan pengembangan bisnis tidak dapat dianggap remeh. Dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman internal perusahaan yang mempengaruhi kinerja perusahaan di pasar, analisis SWOT menciptakan landasan yang kokoh untuk strategi yang efektif. Saat mengambil keputusan, analisis ini memberi manajemen pemahaman yang lebih mendalam, memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih tepat, dan menetapkan tujuan yang realistis. Kemampuan untuk mengalokasikan sumber daya dengan efisien juga menjadi manfaat penting, membantu entitas fokus pada inisiatif dengan dampak terbesar terhadap pertumbuhan dan kesuksesan jangka panjangnya. Secara keseluruhan, analisis SWOT menjadi instrumen penting dalam membantu entitas merencanakan langkah-langkah strategis dalam lingkungan bisnis yang berubah-ubah dan kompetitif, memungkinkan adaptasi terhadap perubahan, optimalisasi peluang, dan pengurangan risiko terkait pengembangan bisnisnya.

Untuk dapat tetap bertahan dalam kondisi dinamika pasar yang kompleks serta penuh dengan persaingan yang ketat seperti saat ini, penting bagi perusahaan untuk merancang mempunyai strategi yang tepat yaitu dapat menerapkan analisis SWOT guna menganalisis kekuatan, kelemahan serta peluang dan ancaman baik dari lingkungan internal atau eksternal.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- FoEh, J. E. (2020). Perencanaan Bisnis (Business Plan): Aplikasi dalam Bidang Sumberdaya Alam. Deepublish.
- Hasanuddin Remmang, S. E. (2021). Perencanaan Bisnis UMKM. Sah Media.



- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97-112.
- Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT dalam menentukan strategi pemasaran (studi kasus di kantor pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), 58-70.
- Sari, R. P. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Matriks SWOT pada Startup Makanan Halal. id. *Journal of Management and Business Review*, 18(3), 630-639.
- Sukarno, B. R. (2021). Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Business Model Canvas. *Jurnal Manajemen Dan Inovasi (MANOVA)*, 4(2), 51-61.
- Widyawati, N., Mahriani, E., Yudawisastra, H. G., Zulfikar, R., Bagenda, C., Aziz, L. H., & Setianingsih, R. E. (2023). Pengantar Administrasi Bisnis.