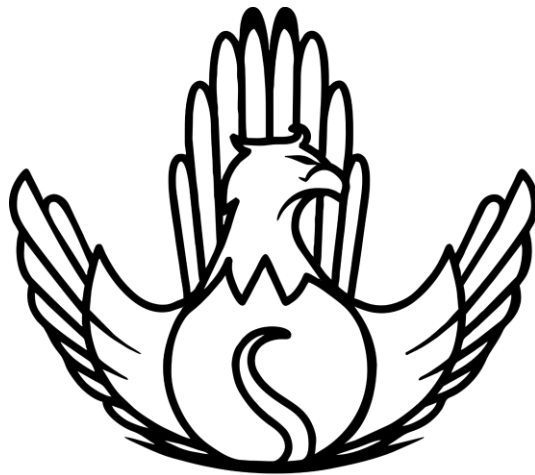


**ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN WIRAUSAHA LOKAL DI
SUKOHARJO**



STIE
Surakarta

oleh:

Abet Laksono

NIM 22110008

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2025**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tugas Aldhir

ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN WIRAUSAHA LOKAL DI SUKOHARJO

Oleh:
Abet laksono
22110008

Disetujui dan dipertahankan di hadapan
Dewan Penguji Tugas Akhir program Studi SI manajemen
Sekolah tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo, 15 Januari 2026
Dosen Pembimbing



Drs. Christiawan Hendratmoko, M.Si
NUPTK 1636747648130120

PENGESAHAN PENGUJI

Tugas Akhir

ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN WIRAUSAHA LOKAL DI SUKOHARJO

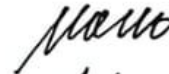
Oleh:
Abet Laksono
22110008

Telah diterima dan disahkan oleh Dewan Penguji Tugas Akhir
Program Studi S1 Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Sukoharjo, 28 Januari 2026
Dewan Penguji

Drs.Christiawan Hendratmoko.M.Si
Ketua

:



Andri Nurtantiono. S.E..M.M
Anggota

:



Mengetahui

Ketua STIE Surakarta



Aditya Liliyan. S.M.B..M.M
NUP PK 025677267313040
Surakarta

Kepala Program Studi S1 manajemen



Muhammad Syhabuddin. S.Hum. M.M
NUP PK 0256772673130313

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini;

Nama : Abet Laksono

NIM : 22110008

Menyatakan dengan sesungguhnya Tugas Akhir yang berjudul:

ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN WIRAUSAHA LOKAL DI SUKOHARJO adalah betul-betul karya sendiri. hal-hal yang bukan karya saya dalam Tugas Akhir ini diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan Tugas Akhir dan gelar yang saya peroleh dari Tugas Akhir ini.

Sukoharjo, 7 Januari 2026

Yang membuat pernyataan,

A handwritten signature in black ink is written over a red rectangular stamp. The stamp contains the text "METERAI TEMPEL" and a serial number "BRAND278952181".

Abet laksono

MOTTO

“ Perang telah usai, aku bisa pulang kuberikan panah dan berteriak MENANG”

(Nadin Amizah)

“ لا غالب إلا بالله “

(Tidak ada kemenangan atas pertolongan ALLAH SWT)

“ Pada akhirnya semua hanya permulaan “

(Nadin Amizah)

PERSEMBAHAN

Dengan Penuh rasa syukur Kepada Allah SWT, karya sederhana ini saya persembahkan dengan sepuh hati kepada orang-orang yang telah memberi doa, dukungan dan makna besar dalam perjuangan serta pendidikan saya.

1. Kepada orang tua yang saya cintai,
yang senantiasa memberikan doa, cinta, pengorbanan, serta dukungan yang tiada henti. Setiap langkah yang saya ambil hingga mencapai titik ini merupakan hasil dari ketulusan serta kesabaran Ayah dan Ibu. Semoga karya sederhana ini dapat menjadi salah satu wujud penghormatan dan rasa syukur saya.
2. Untuk kakak-kakak saya yang saya cintai,
saya ucapkan terima kasih atas doa, perhatian, semangat, dan dukungan yang selalu memberikan kekuatan saat saya merasa lelah dan hampir menyerah. Kehadiran kalian memberikan motivasi ekstra dalam perjalanan ini.
3. Kepada NIM 22110053, yang sudah menemani perjalanan selama kuliah hingga proses penyusunan skripsi menjadi saksi dari semua usaha, kelelahan, dan pengalaman yang penuh makna.
4. Terimakasih kepada sahabat-sahabat All Stars, Jasmin, Lusi, Laili, Nenny, Arizal, Miftah, dan Azan yang sudah berjuang bersama, Terima kasih atas tawa di sela-sela kelas, diskusi panjang di kantin, Terima kasih atas solidaritas, dukungan, dan kenangan indah yang kita lalui bersama dari awal semester hingga gelar ini kita raih.
5. Untuk semua pihak yang telah memberikan bantuan,
baik secara langsung maupun tidak, yang mungkin tidak dapat saya sebutkan satu per satu. Terima kasih atas waktu, tenaga, pengetahuan, dan doa yang telah diberikan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

6. Dan terakhir, penulis mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri, Abet Laksono, yang telah berjuang dan bertahan hingga sejauh ini. Terima kasih karena tidak menyerah meskipun diliputi rasa lelah, takut, dan keraguan. Terima kasih telah terus berusaha, berjuang, dan melangkah meskipun secara perlahan. Semoga pencapaian ini menjadi langkah awal menuju masa depan yang lebih cerah

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim Alhamdulillahirobbil Alamin, Segala Puji dan Syukur kepada Allah SWT atas segala karunia, petunjuk, dan anugerah-Nya, yang memungkinkan penulis menyelesaikan skripsi ini dengan judul “ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN WIRAUSAHA LOKAL DI SUKOHARJO”. Karya tulis ini disusun sebagai salah satu syarat dalam meraih gelar Sarjana Manajemen di Program Studi S1 Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Surakarta. Proses pembuatan skripsi ini tidak lepas dari berbagai rintangan dan kesulitan. Namun, berkat dukungan, doa, arahan, dan bantuan dari banyak pihak, penulis akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Untuk itu, dengan seluruh kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak **Aditya Liliyan, S.M.B., M.M.**, selaku Ketua STIE Surakarta, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh pendidikan di STIE Surakarta.
2. Bapak **Muhammad Syihabuddin, S.Hum., M.M.**, selaku Kepala Program Studi S1 Manajemen STIE Surakarta, atas arahan dan dukungan selama masa perkuliahan.
3. Bapak **Drs. Christiawan Hendratmoko, M.Si.**, selaku Dosen Pembimbing, yang telah dengan sabar memberikan bimbingan, arahan, serta motivasi kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
4. **Bapak/Ibu Dosen Penguji Skripsi**, yang telah memberikan saran, masukan, dan kritik yang membangun demi penyempurnaan skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan staf akademik STIE Surakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pelayanan akademik.
6. Para pelaku wirausaha lokal di Kabupaten Sukoharjo yang telah bersedia menjadi informan penelitian.
7. Kedua orang tua dan keluarga tercinta atas doa, dukungan, dan kasih sayang yang tiada henti.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki keterbatasan dan kelemahan. Oleh karena itu, penulis berharap menerima masukan dan saran yang konstruktif untuk perbaikan penelitian ini. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan dampak positif bagi perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang manajemen dan kewirausahaan.

Akhir kata, semoga penelitian ini dapat menjadi amal ibadah dan memberikan manfaat bagi semua yang membacanya.

Sukoharjo, januari 2026

Penulis

Abet Laksono

DAFTAR ISI

ANALISIS SWOT DALAM PENGEMBANGAN WIRAUSAHA LOKAL DI SUKOHARJO.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN PENGUJI.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
ABSTRAK.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I	
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II	
LANDASAN TEORI.....	7
A. Teori Yang Relevan	7
1. Analisis SWOT	7
a. Definisi dan sejarah analisis SWOT.....	7
b. Komponen-komponen SWOT.....	8
c. Matrik SWOT	9
d. Kelebihan dan keterbatasan analisis swot	12
2. Konsep Wirausaha	13
a. Definisi wirausaha	13
b. karakteristik wirausaha	14
c. Indikator Wirausaha.....	18
d. Peran dan kontribusi wirausaha lokal terhadap perekonomian	19
3. Konsep pengembangan wirausaha	22
a. Definisi konsep pengembangan wirausaha.....	22
b. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan wirausaha.	24
c. Pendekatan pengembangan wirausaha.....	26
B. Penelitian Terdahulu.....	27
C. Kerangka Pikir	30
BAB III	

Metode Penelitian	32
B. Jenis dan Sumber Data	32
1 .Data Primer	33
2. Data Sekunder	33
C. Metode Pengumpulan Data	34
a. Wawancara	34
b. Metode Dokumentasi	35
c. Metode Observasi	35
D. Informan	37
E. Definisi operasional variabel penelitian	38
F. Metode Analisis Data	40
a. Analisis deskriptif	41
b. Analisis Internal dan Eksternal	42
c. Analysis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) ..	44
BAB IV	
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	48
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	48
1. Kondisi Geografis Kabupaten Sukoharjo	48
2. Kondisi Demografi dan Sosial Ekonomi.....	49
3. Kondisi wirausaha lokal di sukoharjo	50
B. Profil Informan Penelitian.....	51
1. Pentol Prasmanan Terserah.....	52
2. Pancong Lumer Pandawa Solo	53
3. Amerta Clean	54
4. Mie Ayam Pangsit Yazka.....	54
5. Toko kelontong berkah pandi	55
6. Jasa layanan ABDA	56
C. Analisis SWOT Wirausaha Lokal	57
1. Pentol Prasmanan Terserah.....	58
2. Pancong lumer pandawa solo.	64
3. Amarta Clean.	70
4. Mie ayam & pangsit Yazka.	75
5. ABDA FC PRINT	81
6. Toko kelontong berkah pendi.	86
D. Matrik SWOT	90
E. Strategi Pengembangan Wirausaha Lokal (Analisis Matriks SWOT)	98
1. Strategi Strength–Opportunities (SO).....	100
2. Strategi Weaknesses–Opportunities (WO)	102
3. Strategi Strengths–Threats (ST).....	103
4. Strategi Weaknesses–Threats (WT).....	105
F. Pembahasan.....	106

1. Interpretasi Kondisi Wirausaha Lokal	106
2. Analisis SWOT Wirausaha Lokal.....	107
3. Pembahasan IFAS dan EFAS	108
4. Posisi Kuadran SWOT	108
5. Implikasi Strategi Pengembangan	109
BAB V	
PENUTUP	110
A. Kesimpulan.....	110
B. Saran.....	111
LAMPIRAN.....	116
A. PEDOMAN WAWANCARA.....	116
B. MATRIK IFAS & EFAS	120
C. DOKUMENTASI	123

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Kerangka Pikir	30
Gambar 2. Diagram Analisis SWOT	45
Gambar 3 Diagram analisis swot wirausaha lokal di Sukoharjo.....	94

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Matrik SWOT Sumber. Data sekunder diolah, 2025.....	10
Tabel 2. Penelitian Terdahulu	27
Tabel 3. Daftar Informan	37
Tabel 4. Definisi Operasional	38
Tabel 5. IFAS (Internal Strategic Factor Analysis Summary).....	42
Table 6. EFAS (External Strategic Factor Analysis Summary).....	42
Tabel 7. Matriks Analisis SWOT	45
Tabel 8. Jumlah UMKM	50
Tabel 9. IFAS (Internal Factor Analysis Summary.....	92
Table 10. EFAS (External Factor Analysis Summary).....	94
Tabel 11 Matrik SWOT wirausaha lokal di Sukoharjo	98
Tabel IFAS 12.....	118
Tabel 13. EFAS	119
TABEL 14 MATRIK INTERNAL FACTOR ANALYSIS SUMMARY.....	120
TABEL 15 MATRIX EXTERNAL FACTOR ANALYSIS SUMMARY.....	121

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan usaha lokal di Kabupaten Sukoharjo serta merumuskan strategi pengembangan yang sesuai. Penelitian ini menerapkan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui teknik wawancara, dan dokumentasi yang melibatkan pelaku usaha lokal di daerah tersebut. Analisis data dilakukan menggunakan metode analisis SWOT dengan mengenali faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kemajuan usaha. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pelaku usaha lokal di Kabupaten Sukoharjo memiliki kekuatan dalam pemanfaatan sumber daya lokal serta hubungan yang baik dengan pelanggan, tetapi juga menghadapi kelemahan seperti terbatasnya modal, kualitas tenaga kerja, dan penggunaan teknologi digital yang belum maksimal. Peluang yang ada mencakup dukungan dari pemerintah daerah serta kemajuan teknologi digital, sementara ancaman yang dihadapi adalah meningkatnya persaingan bisnis dan perubahan dalam kondisi ekonomi. Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang disarankan adalah meningkatkan kapasitas sumber daya manusia, memanfaatkan teknologi digital secara optimal, serta memperkuat akses terhadap modal untuk meningkatkan daya saing dan keberlangsungan usaha lokal.

Kata kunci: analisis SWOT, usaha lokal, UMKM, pengembangan usaha.

ABSTRACT

This study aims to analyze the strengths, weaknesses, opportunities, and threats in the development of local businesses in Sukoharjo Regency and formulate appropriate development strategies. This study applies a qualitative method with a descriptive approach. Data collection was conducted through interviews and documentation techniques involving local business actors in the area. Data analysis was conducted using the SWOT analysis method by identifying internal and external factors that influence business progress. The results of this study indicate that local business actors in Sukoharjo Regency have strengths in utilizing local resources and good relationships with customers, but also face weaknesses such as limited capital, workforce quality, and the use of digital technology that is not optimal. Opportunities include support from the local government and advances in digital technology, while threats faced are increased business competition and changes in economic conditions. Based on the SWOT analysis, the recommended strategies are to increase human resource capacity, optimally utilize digital technology, and strengthen access to capital to increase the competitiveness and sustainability of local businesses.

Keywords: SWOT analysis, local businesses, UMKM, business development.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Wirausaha lokal memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan serta memperkuat ekonomi daerah, termasuk di Kabupaten Sukoharjo. Menurut informasi dari Sukoharjokab. go. id, (2024) terdapat 280. 725 individu yang terlibat dalam wirausaha lokal dan berfungsi aktif untuk memajukan ekonomi wilayah. Angka ini menunjukkan bahwa sektor wirausaha memberikan kontribusi yang besar pada pertumbuhan ekonomi Sukoharjo, terutama melalui usaha kecil dan menengah yang tersebar di berbagai kecamatan.

Banyaknya pelatihan yang diadakan oleh berbagai institusi, seperti Relawan Rumah Sandiuno Indonesia dan HIPMI Sukoharjo, mencerminkan komitmen untuk mengembangkan potensi ekonomi masyarakat. Fokus dari pelatihan yang ditujukan untuk bisnis kecil, seperti warung hik (angkringan), memberikan harapan besar terhadap usaha dengan modal kecil yang dapat memberikan penghasilan yang baik untuk masyarakat setempat. UMKM di Sukoharjo juga telah berkontribusi signifikan dalam memanfaatkan sumber daya lokal, sehingga memberikan dampak positif bagi pertumbuhan ekonomi lokal dan menjadi motor penggerak pemulihan ekonomi setelah pandemi COVID-19.

Di sisi lain, produk dan layanan yang dihasilkan oleh UMKM juga memperkuat sektor-sektor lainnya, seperti perdagangan, jasa, dan pariwisata.

Namun, pengembangan usaha mandiri di Sukoharjo tetap menghadapi berbagai tantangan. Pertama, sulitnya mengakses pinjaman dan modal menjadi kendala utama bagi banyak pelaku UMKM. Kedua, kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) masih memerlukan peningkatan, karena pelatihan dan pendampingan yang ada saat ini belum cukup untuk mengelola bisnis secara profesional dan inovatif. Ketiga, pemanfaatan teknologi digital dan metode pemasaran modern masih kurang, sehingga pelaku UMKM perlu terus didorong untuk mempelajari penggunaan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, masalah izin usaha dan standar produk masih menjadi halangan dalam memperkuat daya saing di pasar yang lebih luas.

Dalam hal ini, analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) berfungsi sebagai alat penting untuk menilai berbagai faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi pengembangan wirausaha lokal. Sebagaimana yang dinyatakan oleh Manuhara (2024), analisis SWOT tidak hanya membantu dalam mengenali kekuatan dan kelemahan yang ada, tetapi juga memberikan wawasan tentang peluang dan ancaman dari luar yang dihadapi oleh pelaku usaha.

Sementara itu, penelitian dari Pusat Studi Kewirausahaan UNIS (2022) menyoroti pentingnya menggabungkan analisis SWOT dengan pemanfaatan teknologi digital untuk memperluas pasar. Hal ini menandakan bahwa penerapan analisis SWOT bukan hanya relevan, tetapi juga sangat strategis dalam mengembangkan UMKM di era digital, khususnya di Sukoharjo yang aktif menjalankan program “UMKM Naik Kelas. ”

Berdasarkan hal-hal di atas, penelitian berjudul “Analisis SWOT dalam Pengembangan Wirausaha Lokal di Kabupaten Sukoharjo” memiliki beberapa tujuan penting. Pertama, untuk melakukan identifikasi menyeluruh terhadap faktor internal dan eksternal yang menjadi pendorong maupun penghambat pertumbuhan UMKM melalui pendekatan analisis SWOT. Kedua, memberikan rekomendasi kebijakan dan program yang sejalan dengan upaya yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Sukoharjo guna meningkatkan kapasitas para pelaku usaha, memperluas akses pendanaan, dan menyederhanakan proses perizinan. Ketiga, merancang rencana pengembangan berkelanjutan yang berbasis pada teknologi digital untuk memperkuat daya saing UMKM di Sukoharjo serta mendukung berbagai program pelatihan dan pemberdayaan yang telah dilakukan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa saja kekuatan wirausaha lokal di Sukoharjo yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan bisnis?
2. Apa saja kelemahan yang dihadapi oleh pengusaha lokal di Sukoharjo yang menghambat perkembangan dan kemajuan usaha?
3. Apa saja kesempatan yang tersedia bagi pengusaha lokal di Sukoharjo, terutama terkait kemajuan teknologi digital dan perkembangan pasar?
4. Apa saja risiko yang dihadapi oleh pengusaha lokal di Sukoharjo, terutama dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat?

5. Strategi apa yang digunakan untuk mengoptimalkan pengembangan wirausaha lokal di Sukoharjo.

Rumusan masalah ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih jelas mengenai faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja pengusaha lokal di Kabupaten Sukoharjo. Dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan ini, diharapkan dapat dirumuskan strategi yang efektif untuk mengembangkan kewirausahaan di wilayah tersebut.

C. Tujuan Penelitian

Untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh wirausaha lokal di kabupaten Sukoharjo, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis faktor-faktor kekuatan yang mempengaruhi pengembangan wirausaha lokal di kabupaten Sukoharjo.
2. Menganalisis faktor-faktor kelemahan yang mempengaruhi pengembangan wirausaha lokal di kabupaten Sukoharjo.
3. Menganalisis faktor-faktor peluang yang mempengaruhi pengembangan wirausaha lokal di kabupaten Sukoharjo. .
4. Menganalisis faktor-faktor ancaman yang dapat menghambat pengembangan wirausaha lokal di kabupaten Sukoharjo.
5. Merumuskan strategi yang telah atau dapat diterapkan untuk mengoptimalkan pengembangan wirausaha lokal di kabupaten Sukoharjo. dalam menghadapi peluang dan tantangan.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat baik dari sisi akademis maupun praktis, sebagai berikut:

- **Manfaat Akademis:** Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang kewirausahaan. Melalui analisis SWOT terhadap wirausaha lokal kabupaten Sukoharjo., penelitian ini memperkaya khazanah literatur yang ada dan memberikan perspektif baru mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi performa bisnis. Selain itu, hasil penelitian ini dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pengembangan UMKM dan strategi kewirausahaan di wilayah lain.
- **Manfaat Praktis:** Penelitian ini memberikan keuntungan praktis bagi pelaku usaha lokal. Dengan memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada, mereka dapat merancang strategi yang lebih efektif dalam mengembangkan usahanya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori Yang Relevan

1. Analisis SWOT

a. Definisi dan sejarah analisis SWOT

Analisis SWOT adalah alat perencanaan yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) suatu bisnis, proyek, atau organisasi. tujuannya adalah untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kesuksesan suatu entitas. Menurut Sugiyono (2019), analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi dan menyusun secara sistematis faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi suatu organisasi atau bisnis, dengan tujuan merumuskan strategi yang tepat.

Sejarah singkat analisis swot , analisis SWOT pertama kali diperkenalkan oleh Albert Humphrey pada tahun 1960-an di Stanford Research Institute. bersama dengan timnya, Humphrey menciptakan metode ini sebagai dari studi untuk memahami elemen-elemen yang mempengaruhi keberhasilan suatu organisasi. Tujuan awalnya adalah untuk memberikan dukungan kepada perusahaan

dalam merancang strategi yang lebih baik dengan mempertimbangkan situasi internal dan eksternal.

Analisis Swot telah menjadi salah satu yang paling banyak digunakan dalam perencanaan strategi di bidang sektor, termasuk dunia bisnis, pendidikan, kesehatan, dan organisasi non-profit. Metode ini terus berkembang dan disesuaikan untuk memenuhi tuntutan analisis yang lebih rumit, termasuk penggabungan dengan alat manajemen lainnya .

Analisis SWOT digunakan secara global sebagai metode yang sederhana namun efektif dalam membantu organisasi untuk merumuskan strategi dan mengambil keputusan lebih baik. (Kompasiana,com)

b. Komponen-komponen SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu perusahaan atau proyek, dalam analisis SWOT memiliki beberapa Komponen-komponen sebagai berikut :

- 1). *Strengths* (kekuatan) faktor internal yang memberikan keunggulan kompetitif.
- 2). *Weaknesses* (Kelemahan) faktor internal yang menghambat atau kekurangan yang harus diperbaiki.
- 3). *Opportunities* (peluang) faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan.untuk pertumbuhan dan pengembangan.

4). Threats (ancaman) faktor eksternal yang dapat menghambat kinerja atau keberhasilan.

c. Matrik SWOT

Matrik SWOT adalah alat analisis yang digunakan untuk mengukur dan mengevaluasi faktor-faktor internal (*Strengths and Weaknesses*) dan eksternal (*Opportunities and Threats*) dalam suatu perusahaan/organisasi, Matrik SWOT berfungsi sebagai alat atau metode analisis peluang atau ancaman dalam bisnis,dengan analisis ini pebisnis lebih waspada dan bisa menentukan tindakan yang tepat untuk megembangkan bisnis di masa yang akan datang ([BEE.id](#) ,2023;2025)

Menurut Fahmi (2012)dalam jurnal kajianpustaka.com(2020), untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

1). Faktor Eksternal, faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya *opportunities* dan *threats* (O dan T). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. faktor ini mencakup lingkungan industri (industry environment), ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.

2) .Faktor internal. Faktor ini akan mempengaruhi terbentuknya *strength and weaknesses* (S dan W) dimana faktor ini menyangkut kondisi yang terjadi dalam perusahaan, dimana hal ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (*decision making*) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, operasi, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen, dan budaya perusahaan (*corporate culture*).

Matrik SWOT dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan diantisipasi dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya, matrik swot mempermudah merumuskan strategi untuk menghadapi tantangan dari internal maupun eksternal. sehingga dari matrik swot tersebut akan memperoleh empat kelompok alternatif strategi yang disebut SO, strategi ST, strategi WO, dan strtegi WT(Kajianpustaka.com.2020)

Tabel 1. Matrik SWOT

IFAS EFAS	<i>Strengths(S)</i> Daftar semua kekuatan yang dimiliki	<i>Weakness (w)</i> Daftar semua kelemahan yang dimiliki
<i>Opportunities (O)</i> daftar semua peluang yang dapat diidentifikasi	<i>Strategi SO</i> strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<i>Strategi WO</i> strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>Threats (T)</i> daftar semua ancaman yang dapat diidentifikasi	<i>Strategi ST</i> strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<i>Strategi WT</i> strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Data sekunder diolah, 2025

Menurut Rangkuti (2004) dalam jurnal kajian pustaka(2020), penjelasan untuk masing-masing strategi pada matrik SWOT adalah sebagai berikut:

- 1). Strategi SO (*strength-opportunity*). strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut dan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar besarnya.
- 2) Strategi ST (*strength-threat*). strategi ini dibuat berdasarkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengantisipasi ancaman-ancaman yang ada.

3). Strategi WO (*weakness-opportunity*). Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalisir kelemahan yang ada.

4). Strategi WT (*weakness-threat*), strategies ini didasari pada kegiatan yang bersifat, berusaha meminimalisir kelemahan-kelemahan perusahaan serta sekaligus menghindari ancaman-ancaman.

d. Kelebihan dan keterbatasan analisis swot

Analisis SWOT merupakan metode strategis yang digunakan untuk menilai posisi suatu organisasi atau proyek dengan mengenali faktor-faktor positif dan negatif, serta peluang dan ancaman. kelebihan dari analisis SWOT adalah kesederhanaannya yang menjadikan mudah dipahami, sehingga siapa saja bisa melakukan tanpa perlu alat atau teknik yang rumit.

Metode ini sangat bermanfaat bagi beberapa jenis organisasi, baik yang besar maupun kecil. selain itu analisis ini berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan, sehingga organisasi dapat mengetahui hal-hal yang mereka jalankan dengan baik dan area mana yang memerlukan perbaikan. Analisis SWOT juga membantu organisasi dalam menentukan peluang yang bisa dimanfaatkan dan ancaman yang perna di tangani, yang sangat penting untuk perencanaan strategi serta pengembangan usaha. Fleksibilitas metode ini memungkinkan penerapan dalam berbagai konteks,

mulai dari dunia bisnis hingga proyek sosial, sekaligus mendorong terjadinya diskusi dan kerjasama antara pihak-pihak terkait. Namun, analisis SWOT juga memiliki beberapa kekurangan. Penelitian dalam analisis ini seringkali bersifat subjektif, tergantung pada pandangan individu atau kelompok yang melakukan evaluasi, yang bisa menyebabkan terjadinya bias dan informasi yang tidak akurat. Selain itu, meskipun memberikan

2. Konsep Wirausaha

a. Definisi wirausaha

Wirausaha adalah kegiatan menciptakan, mengelola, dan mengembangkan suatu usaha atau bisnis dengan tujuan menghasilkan keuntungan, sekaligus mengambil resiko yang terkait. Seorang wirausaha (entrepreneur) adalah pelaku utama dalam kegiatan wirausaha. Mereka tidak hanya membangun bisnis, tetapi juga membangun perubahan, inovasi, sistem dan pertumbuhan ekonomi Menurut Prof. Sugiyono (2019) wirausaha atau kewirausahaan adalah ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidupnya. Istilah “ wirausaha “ berasal dari bahasa perancis, *entreprende*, yang berarti “melakukan” atau “berusaha”. Konsep ini pertama kali dikembangkan oleh ekonom **Richard Cantillon (1680-1734)** dan dipopulerkan oleh Joseph **Schumpeter (1883-1950)**, yang menyatakan bahwa wirausaha adalah motor penggerak

ekonomi melalui inovasi dan “penghancur kreatif”(*creative destruction*).

wirausaha berarti memadukan perwatakan pribadi, keuangan dan sumberdaya, oleh karena itu menjadi wirausaha berarti memiliki kemampuan menemukan dan mengevaluasi pelan-pelan, berani mengambil resiko yang telah diperhitungkan, menyukai tantangan dengan resiko moderat, mempunyai sifat kepemimpinan, fleksibel, imajinatif, mampu merancang, mampu mengambil keputusan-keputusan dan tindakan-tindakan untuk mencapai tujuan (Meredith,2000,3).

b. karakteristik wirausaha

karakteristik wirausaha memiliki beberapa karakteristik yang membedakan dari individu atau pekerja di sektor lain. seperti inovasi , berorientasi pada risiko , kemandirian, fleksibilitas dan visi misi yang jelas .Sedangkan dalam kamus besar bahasa indonesia karakter diartikan sebagai tabir, sifat-sifat kejiwaan, akhlak atau budi pekerti yang membedakan seseorang dengan yang lainnya (Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, 2015).

jadi karakteristik wirausaha adalah sifat-sifat yang harus dimiliki seorang wirausahawan , hal ini dapat dilihat dari beberapa pendapat dari para ahli :

1). Menurut Totok S. Wiryasaputra (2004: 3-4) terdapat sepuluh sikap dasar (karakter) wirausahawan, yaitu:

a) ***Visionary (Visioner)*** yaitu mampu melihat jauh kedepan, selalu melakukan yang terbaik pada masa kini, seorang wirausaha cenderung kreatif dan inovatif.

b) **Positive (bersikap positif)**, yaitu membantu seorang wirausaha selalu berpikir yang baik, tidak tergoda untuk berpikir hal-hal yang negatif, sehingga dia mampu mengubah tantangan menjadi peluang dan selalu berpikir akan sesuatu yang lebih besar.

c) ***Confident (percaya diri)***, sikap ini akan memandu seseorang dalam setiap mengambil keputusan dan langkahnya. Sikap percaya diri tidak selalu mengatakan “Ya” tetapi juga berani mengatakan “Tidak” jika memang diperlukan

d) ***Genuine (asli)***. Seorang wirausaha harus mempunyai ide, pendapat dan mungkin model sendiri. Bukan berarti harus menciptakan sesuatu yang betul betul baru, dapat saja dia menjual sebuah produk yang sama dengan yang lain, namun dia harus memberi nilai tambah yang baru.

e) **Goal Oriented (berpusat pada tujuan)**, selalu berorientasi pada tugas dan hasil. Seorang wirausaha ingin selalu berprestasi, berorientasi pada laba, tekun, tabah, bekerja keras, dan disiplin untuk mencapai sesuatu yang telah ditetapkan.

f) *Persistent* (tahan uji), harus maju terus, mempunyai tenaga, dan semangat yang tinggi, pantang menyerah, tidak putus asa, dan kalau jatuh segera bangkit kembali.

g) *Ready to face a risk* (siap menghadapi risiko), risiko yang paling besar adalah bisnis gagal dan uang habis. Siap sedia untuk menghadapi risiko, persaingan, harga turun naik, kadang untung atau rugi, barang tidak laku atau tidak ada order. Harus dihadapi dengan penuh keyakinan. Dia membuat perencanaan yang matang sehingga tantangan dan resiko dapat diminimalisir,

h) *Creative* (kreatif menangkap peluang), peluang selalu ada lewat di depan kita. Sikap yang tajam tidak hanya mampu melihat peluang, tetapi juga mampu menciptakan peluang.

i) *Healthy Competitor* (persaingan yang sehat), kalau berani memasuki dunia usaha, harus berani memasuki dunia persaingan. Persaingan jangan membuat stress tetapi harus dipandang untuk membuat lebih maju dan berpikir secara lebih baik. Sikap positif membantu untuk bertahan dan unggul dalam persaingan.

j) *Democratic Leader* (pemimpin yang demokratis), memiliki kepemimpinan yang demokratis, mampu menjadi teladan dan inspiratif bagi yang lain. Mampu membuat orang

lain bahagia, tanpa kehilangan arah dan tujuan serta mampu bersama dengan orang lain tanpa kehilangan identitas diri.

2). Menurut Arman Hakim Nasution (2007: 80-81) karakteristik yang harus dimiliki seorang wirausaha yaitu:

- a) *Achievement orientation*, yaitu kemampuan menetapkan sasaran kerja dan strategi pencapaian.
- b) *impact an influence*, yaitu kemampuan meyakinkan orang lain baik secara lisan maupun tulisan.
- c) *Analytical thinking*, yaitu kemampuan mengolah dan menginterpretasikan data atau informasi.
- d) *Conceptual Thinking*, yaitu kemampuan menarik kesimpulan atas informasi terhadap masalah.
- e) *invitation*, yaitu kemampuan menghadirkan diri sendiri dalam kegiatan organisasi.
- f) *self confidence*, yaitu kemampuan meyakinkan diri sendiri atas tekanan lingkungan.
- g) *Interpersonal Understanding*, yaitu kemampuan memahami sikap, minat, dan perilaku orang lain.
- h) *Concern of Order*, yaitu kemampuan menangkap dan mencari kejelasan informasi tugas
- i) *Information Seeking*, yaitu kemampuan menganalisis informasi yang dibutuhkan

- j) ***Team Cooperation***, yaitu kemampuan bekerjasama dan berperan dalam kelompok.
- k) **Expertise**, yaitu kemampuan untuk menggunakan dan mengembangkan keahlian.
- l) ***customer service* orientation**, yaitu kemampuan menemukan dan memenuhi kebutuhan konsumen.
- m) ***Developing Others***, yaitu kesedian mengembangkan teman kerja secara sukarela.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa seorang wirausaha harus memiliki kombinasi sikap positif, keterampilan manajerial, dan kemampuan interpersonal yang kuat. Karakteristik ini tidak hanya membantu dalam menjalankan usaha, tetapi juga dalam menghadapi tantangan dan manfaat peluang yang ada di pasar. dengan memiliki karakteristik yang tepat, seorang wirausaha dapat lebih siap untuk mencapai kesuksesan dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi.

c. Indikator Wirausaha

Indikator wirausaha adalah ukuran atau parameter yang digunakan untuk menilai kinerja, potensi, dan keberhasilan suatu usaha, berikut beberapa definisi indikator menurut para ahli:

- 1). Widodo (2020) menyatakan indikator keberhasilan usaha meliputi:
 - a).Peningkatan akumulasi modal
 - b) Jumlah produksi
 - c) Jumlah pelanggan

- d) Perluasan usaha
- e) Perbaikan fisik
- f) Pendapatan usaha

2). Nasution et al. (2021) mengemukakan indikator keberhasilan usaha antara lain

- a) Peningkatan jumlah penjualan
- b) peningkatan jumlah hasil produksi
- c) Pengembangan dan pertumbuhan usaha yang cepat dan memuaskan

3). Suryana(2003,2014) mengemukakan indikator keberhasilan usaha antara lain:

- a). Modal
- b) Pendapatan
- c) Volume penjualan
- d) Pertumbuhan tenaga kerja

Secara umum , indikator menurut ahli adalah ukuran yang mencerminkan keberhasilan dalam aspek keuangan (laba,pendapatan,modal), produksi,pemasaran (jumlah pelanggan, perluasan pasar), sumber daya manusia (pertumbuhan tenaga kerja), serta aspek kualitas seperti citra perusahaan dan daya saing.

d. Peran dan kontribusi wirausaha lokal terhadap perekonomian

Wirausaha lokal memiliki peran penting dalam perekonomian dengan membuka lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendorong inovasi. mereka juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional

melalui penciptaan produk dan layanan yang memenuhi kebutuhan pasar. beberapa peran wirausaha lokal dalam perekonomian :

1. Menciptakan lapangan pekerjaan

wirausaha lokal, terutama UMKM, berperan penting dalam membuka peluang kerja baru yang membantu menurunkan tingkat pengangguran dan kemiskinan di masyarakat (Fitri, 2021; Komariah, 2022). Dengan membuka usaha baru, wirausaha lokal tidak hanya bekerja untuk diri sendiri tetapi juga mempekerjakan tenaga kerja lokal sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Kompasiana, 2025).

2. Mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional

Kewirausahaan lokal berkontribusi signifikan terhadap *Produk Domestik Regional Bruto* (PDRB) dan pendapatan nasional. Inovasi dan kreativitas wirausaha meningkatkan produktivitas usaha dan daya saing produk lokal di pasar (Komariah, 2022; Kompasiana, 2025). selain itu usaha baru yang dibangun oleh wirausaha menambah ragam jenis usaha dan memperluas pasar (Detik, 2022).

3. Mengurangi kesenjangan ekonomi dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

Dengan menyediakan lapangan kerja dan membuka akses ekonomi, kewirausahaan membantu mengurangi kesenjangan antara kelompok kaya dan miskin serta meningkatkan pendapatan masyarakat secara langsung (Detik, 2022)

4. Mendorong inovasi dan pemanfaatan potensi lokal

wirausaha lokal sering kali mengolah sumberdaya lokal menjadi produk bernilai jual tinggi, seperti pengolahan limbah pertanian atau hasil laut menjadi produk siap jual tinggi, sehingga memperkuat ketahanan ekonomi daerah (Kompasiana, 2025)

5. Memberdayakan aspek sosial dan inklusivitas ekonomi.

Kewirausahaan lokal tidak hanya berdampak ekonomi tetapi juga sosial, dengan memberdayakan kelompok rentan seperti ibu rumah tangga, pemuda putus sekolah, dan penyandang disabilitas, sehingga meningkatkan kemandirian dan partisipasi masyarakat dalam pembangunan ekonomi (Detik, 2022).

6. Meningkatkan pendapatan negara melalui pajak.

pertumbuhan jumlah wirausaha juga berkontribusi pada penerimaan pajak negara yang mendukung pembangunan nasional (Detik, 2022).

7. Peran UMKM sebagai motor penggerak ekonomi lokal

UMKM yang dijalankan wirausaha lokal menjadi tulang punggung ekonomi daerah, terutama di wilayah pedesaan, dengan kontribusi besar terhadap PDRB dan distribusi pendapatan yang lebih merata (Kompasiana, 2023; Kompasiana, 2025).

Secara keseluruhan para ahli menegaskan bahwa wirausaha lokal memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, meningkatkan inovasi, dan memberdayakan masyarakat. gambaran umum, analisis SWOT tidak selalu menyajikan analisis mendalam mengenai faktor-faktor yang

mempengaruhi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, yang dapat berakibat pada keputusan kurang berdasarkan informasi.

Metode ini juga tidak menawarkan solusi konkret atau langkah-langkah untuk mengatasi isu-isu yang diidentifikasi, sehingga organisasi diharuskan melakukan analisis lebih lanjut untuk menyusun strategi. lingkungan bisnis dan sosial yang terus berubah juga menjadi tantangan, karena hasil analisis SWOT yang dilakukan pada satu titik waktu memungkinkan tidak lagi relevan di masa mendatang. terakhir metode ini tidak memberikan petunjuk mengenai cara untuk memprioritaskan kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman, yang bisa menyulitkan organisasi dalam merancang strategi yang efektif.(Gürel, E., & Tat, M. (2017),(Pickton, D. W., & Wright, S. (1998)

3. Konsep pengembangan wirausaha

a. Definisi konsep pengembangan wirausaha

Konsep pengembangan wirausaha melibatkan berbagai kegiatan dan rencana yang ditujukan untuk meningkatkan kemampuan individu atau kelompok dalam mendirikan, mengelola, dan memperluas usaha. proses pengembangan wirausaha dimulai dengan memberikan pendidikan dan pelatihan yang sesuai, melibatkan pengetahuan dalam pengelolaan bisnis, pemasaran, keuangan, serta keterampilan teknis yang penting untuk menjalankan usaha. inovasi memegang peran penting dalam

pengembangan wirausaha, mendorong para wirausahawan untuk menciptakan produk atau layanan baru yang dapat memenuhi permintaan pasar atau meningkatkan efisien kerja.

Selain itu, pengembangan wirausaha juga mencakup penyediaan akses terhadap sumber daya yang diperlukan, seperti dana, bahan baku, dan infrastruktur, termasuk dukungan dari instansi pemerintah, lembaga keuangan, dan organisasi non-pemerintah. Penting untuk membangun jaringan yang kuat antara wirausaha, investor, dan pihak pihak terkait lainnya, karena jaringan ini memungkinkan wirausaha untuk berbagi informasi, pengalaman, dan sumberdaya, serta menciptakan peluang kerjasama yang dapat mendukung keberhasilan usaha. Kebijakan pemerintah yang mendukung pengembangan wirausaha sangat krusial, mencakup insentif pajak, kemudahan dalam perizinan, dan program-program yang bertujuan untuk membantu wirausahawan, seperti akses terhadap pelatihan dan pembiayaan. diperlukan strategi pemasaran yang efisien untuk mencangkup konsumen dan meningkatkan penjualan, di mana para wirausahawan perlu memahami pasar dan pelanggan mereka serta memanfaatkan bagi seluruh pemasaran, termasuk pemasaran digital dan sosial media, untuk mempromosikan produk atau layanan yang mereka tawarkan.

Secara keseluruhan, pengembangan wirausaha bertujuan menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan dan

keberlangsungan usaha, sehingga berkontribusi pada perekonomian dan penciptaan lapangan kerja.

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan wirausaha.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan kewirausahaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan faktor dari dalam individu, sedangkan faktor eksternal merupakan hasil interaksi individu dengan lingkungan faktor-faktor yang mempengaruhi kewirausahaan, antara lain:

1). Faktor internal

faktor internal merupakan dari dalam diri individu disebut juga potensi individu yang meliputi berikut ini:

a). Kebutuhan berprestasi (*need for achievement*). hal ini mendorong individu untuk menghasilkan yang terbaik, memiliki inisiatif, dan keinginan yang kuat untuk menggunakan ide-ide dalam pikirannya, menyampaikan gagasan demi mencapai kesuksesan.

b). *internal locus of control* yang artinya individu yang mempercayai bahwa semua peristiwa yang terjadi adalh dibawah kendali dirinya sendir. Individu yang memiliki *internal locus of control* mempercayai bahwa kegagalan dan kesuksesan yang dialami ditentukan dari usaha yang dilakukan.

c). Kebutuhan akan kebebasan (*need for independence*). Kebutuhan kebebasan berarti kebutuhan individu untuk mengambil keputusan

sendiri. menentukan tujuan sendiri, serta melakukan tindakan untuk mencangkup tujuan dengan caranya sendiri.

d) Nilai-nilai pribadi akan menjadi dasar bagi individu pada saat mengambil keputusan dalam membuat perencanaan untuk mencangkup kesuksesan.

pengalaman diartikan sebagai pengalaman kerja individu sebelum memilih untuk terjun kedalam wirausaha. Pengalaman memberikan pengaruh terhadap keberhasilan usaha

2). Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan hasil interaksi individu dengan lingkungannya, yaitu sebagai berikut:

a). *Role model* individu berwirausaha dengan cara meniru orang tua atau saudara yang berwirausaha.

b). Dukungan keluarga dan teman. Dukungan dari orang terdekat akan mempermudah individu, sekaligus menjadi sumber kekuatan ketika menghadapi permasalahan. adapun dukungan dari lingkungan terdekat akan membuat individu mampu bertahan menghadapi permasalahan yang terjadi.

c). Pendidikan . Pendidikan formal berperan penting dalam kewirausahaan karena dapat memberikan bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelolah usaha. Terutama, ketika menghadapi suatu permasalahan, sekolah atau universitas sebagai tempat

berlangsungnya pendidikan formal yang mendukung kewirausahaan akan mendorong individu untuk menjadi seorang wirausaha.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi pengembangan wirausaha ada dua, yaitu faktor internal yang merupakan faktor dari dalam diri individu, yaitu meliputi kebutuhan berprestasi, *internal locus of control*, kebutuhan akan kebebasan, nilai-nilai pribadi dan pengalaman, sedangkan faktor eksternal yang merupakan hasil interaksi individu dengan lingkungannya meliputi *role model*, dukungan keluarga dan teman serta pendidikan. (Dr. H. A. Rusdian, Drs, n.d.) dalam aartikel(academia.edu).

c. Pendekatan pengembangan wirausaha

Pendekatan penegmabang wirausaha mencakup berbagai strategi dan metode yang digunakan untuk meningkatkan kemampuan individu atau kelompok dalam menciptakan, mengelola, dan mengembangkkn usaha. Menurut Barringer (2008) dalam Detik.com dikutip dalam buku manajemen keuangan untuk wirausaha mulai menjelaskan, terhadap tiga pendekatan wirausaha dalam mengembangkan bisnis yaitu:

1). Mengikuti tren

Wirausaha dapat mengidentifikasi peluang dengan perubahan tren, seperti tren ekonomi, teknologi, dan sosial. perkembangan tren dapat menentukan target pasar yang dapat menjadi peluang wirausaha.

2). Menjawab permasalahan

Pendekatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan memberikan solusi atas masalah yang dihadapi oleh masyarakat atau pasar. Dengan mengenali isu-isu

tersebut, pengusaha dapat mengembangkan solusi yang diperlukan oleh pelanggan, yang pada gilirannya menciptakan peluang usaha..

3). Menemukan Celah(GAP)

Peluang bisnis seringkali timbul akibat adanya kekurangan atau kekosongan dalam bisnis yang telah ada sebelumnya. Pengusaha bisa memanfaatkan kekosongan ini untuk menyediakan produk atau layanan yang belum ada di pasar.

B. Penelitian Terdahulu

Dalam usaha untuk memahami konteks dan latar belakang dari penelitian ini, sangat penting untuk meneliti penelitian terdahulu yang berkaitan. Langkah ini bertujuan untuk mengenai kontribusi yang telah diberikan oleh peneliti sebelumnya serta untuk mengidentifikasi kekurangan yang masih terdapat dalam literatur karya penelitian sebelumnya tidak hanya menawarkan landasan teoritik yang kuat, tetapi juga mendukung dalam merumuskan pertanyaan pertanyaan penelitian yang lebih fokus. Dengan perbandingan berbagai penelitian terdahulu, agar bisa mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai “ analisis swot dalam pengembangan wirausaha lokalSukoharjo”.

Melalui analisis ini, diharapkan dapat terlihat keterkaitan antara hasil-hasil sebelumnya dan penelitian yang sedang berlangsung, serta memberikan alasan yang jelas tentang pentingnya penelitian ini dalam konteks yang lebih luas

Tabel 2. Penelitian Terdahulu

no	Penulis dan tahun	Judul	Hasil
1	Zianah saffuri, Wendi El,Vionika Paskreyanti sitorus, Indah Noviyanti(2024)	Analisis SWOT terhadap pengembangan strategi bisnis pada warung makan asyik desa Balunjuk	Warung Makan Asyik memiliki peluang untuk berkembang lebih jauh dengan menerapkan strategi yang didasari analisis SWOT, seperti variasi menu, pemanfaatan teknologi, dan peningkatan kualitas layanan.
2	Sintha Dewi Agustina, Winarsi Asi Permani, Wiwik Rahayu(2023)	Analisis SWOT studi kelayakan bisnis UMKM pada usaha kerupuk udang di kuala tungkal	Penelitian ini menemukan bahwa usaha mikro kecil menengah (UMKM) kerupuk udang di Kuala Tungkal memiliki kelebihan seperti rasa yang khas, harga yang terjangkau, dan sertifikasi halal. Namun, ada juga kelemahan seperti bergantung pada pasokan udang dan pemasaran digital yang belum cukup baik. Terdapat peluang yang bisa dimanfaatkan, seperti permintaan saat hari besar dan potensi pemasaran online.
3	Ayu Tiara Lestari, Siti Kamala Dinda, Deandra Sasi Raya Mahardika (2024)	Analisis Strategi Pemasaran Dan Persaingan Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada UMKM Es Serodoot di Kabupaten Tangerang)	UMKM Es Serodoot memiliki peluang untuk tumbuh dengan memanfaatkan keunggulan (rasa khas, lokasi) dan kesempatan (pemasaran digital), sekaligus mengatasi kelemahan (promosi, inovasi) serta tantangan (persaingan, cuaca). Pelaksanaan strategi yang berlandaskan analisis SWOT

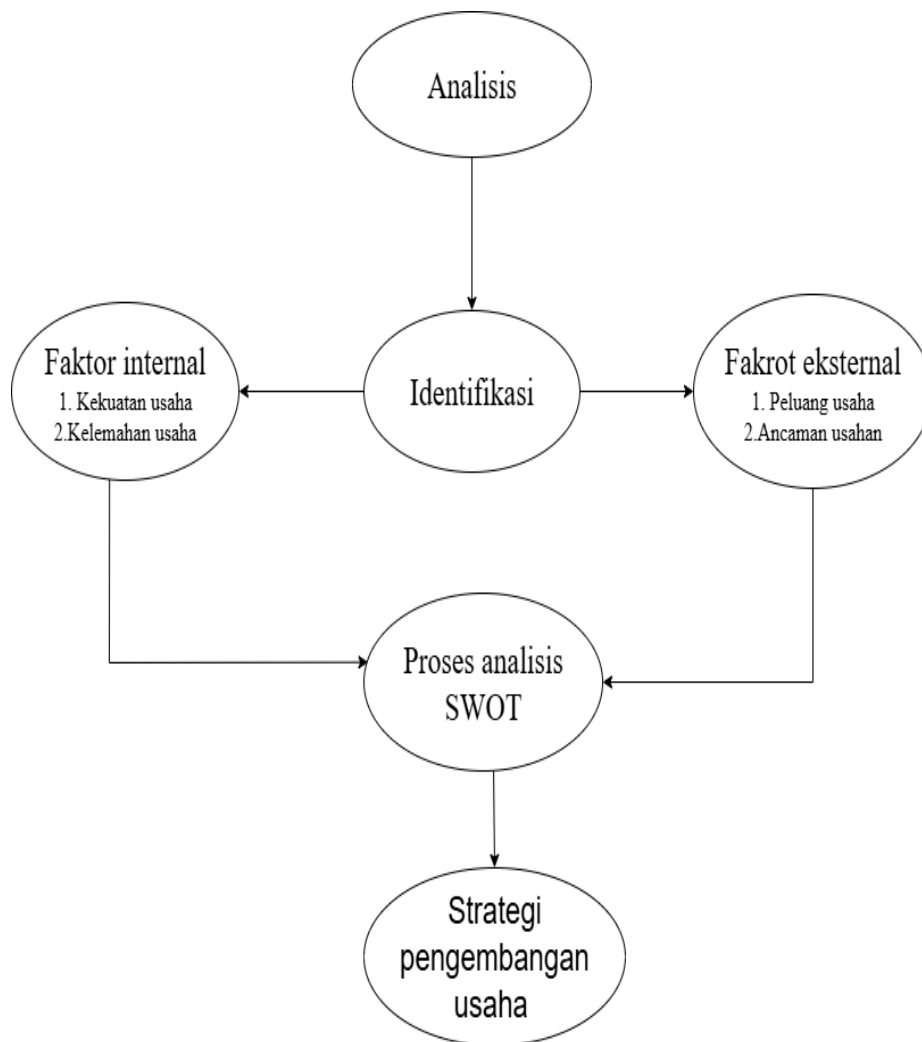
			diharapkan dapat memperkuat daya saing dan perkembangan usaha.
4	Rusbiansyah Perdana Kusuma, Ria Kurniawati, Krista Widyatama, Putri Indah Agustiani, Shahwa Fauzana (2024)	Analisis Strategi Produk Telepon Genggam 'iPhone' Menggunakan Integrasi Product Life Cycle dan Metode SWOT	Integrasi antara PLC dan SWOT menunjukkan bahwa iPhone harus terus mempertahankan posisi terdepan dalam inovasi sambil mencari solusi terhadap kelemahan harga dengan cara mendiversifikasi produk dan memperluas pasar. Tantangan dari persaingan dan peraturan mengharuskan adanya strategi yang dapat beradaptasi dengan ekosistem yang terintegrasi dan layanan digital.
5	Raden Roro Vemmi Kesuma Dewi, Endang Sondari, Denok Sunarsi (2021)	Pengembangan Wirausaha Makanan Tradisional Berbahan Baku Ubi Jalar Sebagai Dampak Dari Peningkatan Permintaan Dunia Wisata di Desa Bandorasa Kab. Kuningan	Pengembangan usaha kuliner berbasis makanan tradisional yang menggunakan ubi jalar di Desa Bandorasa menunjukkan peluang yang signifikan untuk memperkuat industri pariwisata sekaligus meningkatkan ekonomi setempat. Namun, diperlukan rencana yang menyeluruh untuk menghadapi masalah-masalah seperti pendanaan, promosi, dan aspek hukum usaha. Dengan menerapkan analisis SWOT dan memanfaatkan teknologi digital, para pelaku usaha bisa memaksimalkan kesempatan yang ada dan berkompetisi di pasar yang semakin

			ketat.
6	Deviansyah, Sukma Ayu, Najwa Rani , Ahmad Syaifullah ,Abdul Pandi (2025)	Analisis SWOT dalam Mengembangkan Strategi Bisnis Wirausaha pada Rumah Makan Delima Desa Kuala Dua	Rumah Makan Delima memiliki potensi berkembang dengan kombinasi strategi SWOT, terutama melalui digitalisasi dan peningkatan layanan. Tantangan utama adalah adaptasi teknologi dan persaingan.

Sumber. Data sekunder diolah, 2025

C. Kerangka Pikir

Kerangka Berpikir merupakan suatu struktur atau model konseptual yang digunakan untuk mengatur, memahami, dan menganalisis informasi atau masalah dengan cara yang sistematis. Kerangka berpikir mendukung dalam mengarahkan proses berpikir dengan cara yang logis, terstruktur, dan efisien, sehingga mempermudah pengambilan keputusan, penyelesaian masalah, atau pengembangan teori



Gambar 1 : Kerangka Pikir

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan kajian mengenai Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Sukoharjo, ada beberapa kesimpulan penting yang mencerminkan keadaan sesungguhnya pelaku usaha mikro dan kecil di daerah itu. Melalui wawancara dengan enam pelaku bisnis lokal di bidang makanan, pelayanan, dan perdagangan, analisis SWOT menunjukkan bahwa para wirausaha lokal memiliki beberapa kekuatan yang bisa dikembangkan serta tantangan yang perlu diatasi dengan strategi yang efektif.

Dari segi kekuatan, para wirausaha di Sukoharjo menunjukkan sejumlah keunggulan, seperti inovasi dalam produk, kualitas layanan yang baik, lokasi yang strategis, jaringan pemasaran yang mulai memanfaatkan platform digital, hubungan yang harmonis dengan pelanggan, serta pengalaman yang memadai dalam menjalankan usaha. Banyak pelaku usaha juga menawarkan nilai unik yang membedakan mereka dari pesaing, termasuk ide produk baru, variasi menu, dan kecepatan layanan.

Namun, pelaku usaha juga menghadapi kelemahan, seperti keterbatasan dalam modal, manajerial yang belum optimal, sistem keuangan yang masih sederhana, promosi digital yang belum maksimal, dan kurangnya tenaga kerja. Situasi ini menunjukkan bahwa perlu ada penguatan kemampuan internal untuk meningkatkan daya saing dan stabilitas bisnis.

Di sisi lain, dari segi peluang, wirausaha lokal memiliki kesempatan besar seiring bertambahnya jumlah penduduk yang produktif, tren peningkatan UMKM, dukungan teknologi digital, keterlibatan komunitas

bisnis, serta bantuan pemerintah dalam bentuk pelatihan dan fasilitas untuk UMKM. Perubahan gaya hidup konsumen yang lebih tertarik pada produk lokal dan layanan cepat juga memberikan kesempatan besar bagi pengembangan usaha.

Namun, pelaku usaha harus menghadapi ancaman, termasuk ketatnya persaingan bisnis, perubahan ekonomi yang mempengaruhi daya beli masyarakat, harga bahan baku yang berfluktuasi, perubahan preferensi konsumen, dan ancaman masuknya produk baru yang lebih inovatif.

Berdasarkan analisis SWOT, ada beberapa strategi yang direkomendasikan untuk diterapkan oleh pelaku wirausaha lokal di Sukoharjo, yaitu:

1. Strategi SO, yang mencakup peningkatan pemasaran digital dan perluasan jaringan kolaborasi untuk memanfaatkan peluang pasar;
2. Strategi WO, yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan manajerial dan keuangan serta mengikuti pelatihan kewirausahaan;
3. Strategi ST, yaitu mempertahankan keunikan produk dan kualitas layanan untuk bersaing;
4. Strategi WT, yang berfokus pada peningkatan efisiensi operasional dan mengurangi risiko melalui diversifikasi produk dan penguatan manajemen risiko.

Dengan penerapan strategi-strategi ini, usaha lokal di Kabupaten Sukoharjo memiliki potensi untuk berkembang menjadi lebih kompetitif dan berkelanjutan.

B. Saran

1. Bagi pelaku wirausaha lokal di sukoharjo
 - a. Mengembangkan Pemasaran melalui platform e- commerce dan media sosial

- b. Meningkatkan kemampuan manajerial, terutama pada pencatatan keuangan berbasis digital
 - c. Melakukan inovasi produk secara berkala agar tetap mampu bersaing.
 - d. Memperluas jaringan kerjasama dengan komunitas bisnis dan pemasokan.
2. Bagi Pemerintah Kabupaten Sukoharjo
- a. Meningkatkan Pelatihan berkelanjutan di bidang digital marketing
 - b. Memberikan akses yang mudah untuk informasi tentang pelatihan wirausaha
 - c. Memberikan akses permodalan dan fasilitas pembiayaan yang mudah dijangkau.
 - d. Memfasilitasi kegiatan promosi bersama bagi UMKM melalui event dan marketplace daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Sukoharjokab.go.id. (2024). *Data pelaku wirausaha lokal Kabupaten Sukoharjo*. Sukoharjo: Pemerintah Kabupaten Sukoharjo.
- Manuhara. (2024). Analisis SWOT terhadap pengembangan strategi bisnis pada Warung Makan Asyik Desa Balunijuk. *Jurnal Manuhara: Pusat Penelitian Ilmu Manajemen dan Bisnis*, 2(3), 140-153
- Pusat Studi Kewirausahaan UNIS. (2022). *Pengembangan UMKM berbasis teknologi digital*. Semarang: UNIS Press.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Kompasiana. (2020). *Analisis SWOT dalam perencanaan strategi bisnis*. Jakarta: Kompasiana.
- Albert Humphrey. (1960). *SWOT analysis for management*. Stanford: Stanford Research Institute.
- BEE.id. (2023). *Pengertian dan matriks SWOT*. Jakarta: BEE.id.
- BEE.id. (2025). *Strategi bisnis berbasis analisis SWOT*. Jakarta: BEE.id.
- Fahmi, I. (2012). *Manajemen strategis: Teori dan aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- KajianPustaka.com. (2020). *Analisis faktor internal dan eksternal SWOT*. Jakarta: Kajian Pustaka.
- Rangkuti, F. (2004). *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (1997). *Manajemen strategis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Gürel, E., & Tat, M. (2017). *SWOT analysis: A theoretical review*. *Journal of International Social Research*, 10(51), 994–1006.
- Pickton, D. W., & Wright, S. (1998). What's SWOT in strategic analysis? *Strategic Change*, 7(2), 101–109.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian manajemen*. Bandung: Alfabeta.
- Meredith, G. G. (2000). *Kewirausahaan: Teori dan praktik*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Yuyus Suryana, & Kartib Bayu. (2015). *Kewirausahaan: Pendekatan karakteristik wirausahawan*. Jakarta: Kencana.

- Wiryasaputra, T. S. (2004). *Entrepreneurship: Karakter dan sikap dasar*. Jakarta: Gramedia.
- Nasution, A. H. (2007). *Manajemen industri*. Yogyakarta: Andi.
- Widodo. (2020). *Manajemen UMKM*. Jakarta: Erlangga.
- Nasution, A. H., et al. (2021). *Manajemen kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Suryana. (2003). *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suryana. (2014). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Fitri. (2021). *Peran kewirausahaan dalam penciptaan lapangan kerja*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Komariah. (2022). *Kontribusi UMKM terhadap perekonomian daerah*. Jakarta: Gramedia.
- Detik.com. (2022). *Peran wirausaha dan UMKM dalam pertumbuhan ekonomi*. Jakarta: Detik Network.
- Kompasiana. (2023). *UMKM sebagai motor penggerak ekonomi lokal*. Jakarta: Kompasiana.
- Kompasiana. (2025). *Peran strategis UMKM dalam perekonomian nasional*. Jakarta: Kompasiana.
- Barringer, B. R. (2008). *Preparing effective business plans*. New Jersey: Pearson Education.
- Afrizal. (2014). *Metode penelitian kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sugiyono. (2011). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode penelitian pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode penelitian manajemen*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode penelitian kombinasi (mixed methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Moleong, L. J. (2011). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Rusdian, H. A. (n.d.). *Faktor-faktor yang mempengaruhi kewirausahaan*. Jakarta: Academia.edu.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Sukoharjo. (2024). *Kabupaten Sukoharjo dalam angka 2024*. Sukoharjo: BPS Kabupaten Sukoharjo.

Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Sukoharjo. (2024). *Data UMKM Kabupaten Sukoharjo*. Sukoharjo.