

**Strategi Bertahan Usaha Mikro UMKM di Warung Buk Tik Bendowulung
Sanankulon Kabupaten Blitar di Era Pandemi Covid-19 melalui Analisa SWOT**

*Defense Strategy Micro SME Business in Buk Tik Stall Bendowulung Sanankulon,
Blitar Regency in The Era Of Covid-19 Pandemic Through SWOT Analysis*

Eko Adi Susilo

Universitas Islam Balitar Blitar
Email: ekoadisusilo@gmail.com

Artikel Info

Diterima:
23 Desember 2021
Disetujui:
7 Februari 2022
Diterbitkan:
23 Maret 2022

Hal. 8-15

Kata Kunci:

Strategi; UMKM;
Warung Buk Tik.

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 yang mewabah dunia secara masif mempengaruhi berbagai kehidupan manusia. Nyaris semua aspek dalam kehidupan manusia terdampak, pada aspek ekonomi baik pada skala global ataupun nasional, secara bersamaan mengalami guncangan yang luar biasa. Hal ini disebabkan karena aktivitas perekonomian yang mencakup produksi, pendistribusian, dan konsumsi mengalami hambatan. Berdasarkan dengan rumusan permasalahan tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk; (1) Menjelaskan strategi bertahan Usaha Mikro UMKM di Warung Bu Tik Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar di Era Pandemi Covid-19 melalui analisa SWOT; (2) Menjelaskan kendala dalam bertahan Usaha Mikro UMKM di Warung Bu Tik Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar di Era Pandemi Covid-19. Hasil menunjukkan antara lain: Strategi bertahan Usaha Mikro UMKM di Warung Bu Tik di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar di Era Pandemi Covid-19 melalui analisa SWOT merupakan strategi dalam pengembangan usaha meliputi faktor internal dan eksternal. Adapun penjelasan analisa strategi bertahan di Usaha Mikro UMKM di Warung Bu Tik di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar di Era Pandemi Covid-19 melalui Analisa SWOT adalah sebagai berikut: Keunggulan (*Strength*): Harga terjangkau, Menu makanan dan minuman kebutuhan tiap orang. Strategi: Menambahkan menu sajian yang lebih beragam dan menarik sesuai trend dan permintaan dari pelanggan, penataan meja dan kursi bagi pelanggan yang semakin estetik, bersih, dan indah merupakan suatu pelayanan pada sisi sarana prasarana yang akan semakin mendukung kenyamanan bagi pelanggan.

Keywords:

Strategy; MSM; Buk
Tik Stall.

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic that is changing the world massively affect various aspects of human life. Almost all aspects in the lives of affected people, on the economic aspect either on a global or national scale, simultaneously experiencing shock outstanding. This is caused economic activity which includes production, distribution, and consumption encountered obstacles. Based on the formulation of the problem, then this research aims to;

(1) Explain defensive strategy MSME Micro Enterprises in Buk Tik stall Bendowulung Village, Sanankulon District, Blitar Regency in the Covid-19 pandemic era through a SWOT analysis; (2) Explaining the obstacles in defense MSME Micro Enterprises in Bu Tik stall Bendowulung Village, Sanankulon District, Blitar Regency in the Covid-19 pandemic era through a SWOT analysis; Results show including: Defensive strategy MSME Micro Enterprises in Buk Tik stall Bendowulung Village, Sanankulon District, Blitar Regency in the Covid-19 pandemic era through SWOT analysis is a strategy in business development includes internal and external factors. As for the explanation defensive strategy analysis MSME Micro Enterprises in Buk Tik stall Bendowulung Village, Sanankulon District, Blitar Regency in the Covid-19 pandemic era through SWOT Analysis is as follows: Strengths: Affordable prices, Food and drink menu for everyone's needs. Strategy: Added menu more diverse and interesting according to trend and requests from customers, arranging tables and chairs for customers that are more aesthetic, clean, and beautiful is a service on the infrastructure side which will further support the convenience for customers.

PENDAHULUAN

Pelaku ekonomi yang meliputi rumah tangga konsumsi, rumah tangga produksi dan rumah tangga Negara, semua dalam mengatur rumah tangganya memiliki tujuan yang sama yaitu mencapai kemakmuran rumah tangganya. Di dalam realitas pelaku usaha di Indonesia ada pelaku usaha yang disebut dengan istilah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Berdasarkan Undang-undang Nomor 3 Tahun 2014 serta Permenperin 64/M-IND/PER/7/2016:

1. Usaha Kecil Dilihat dari nilai asetnya, usaha kecil memiliki aset dengan nilai Rp50 juta sampai dengan Rp500 juta. Dari segi omzet, sebuah perusahaan dikategorikan usaha kecil jika memiliki penghasilan Rp300 juta hingga Rp2 miliar.
2. Usaha Menengah, menurut undang-undang, sebuah bisnis masuk kategori usaha menengah jika memiliki aset dengan nilai Rp500 juta hingga Rp10 miliar. Untuk aspek omzet, usaha menengah memiliki penghasilan mulai dari Rp2 miliar hingga Rp50 miliar.

Adanya Pandemi Covid-19 mewabah dunia secara masif mempengaruhi berbagai kehidupan manusia. Ini merupakan dampak dari pandemi Covid-19. Agar rantai penularan virus dapat teratasi, penting untuk memberikan batasan atau bahkan menghentikan kegiatan manusia. Nyaris semua aspek dalam kehidupan manusia terdampak, diantaranya kesehatan, sosial, budaya, politik, pendidikan, serta perekonomian. Pada aspek ekonomi baik pada skala global ataupun nasional, keduanya secara bersamaan mengalami guncangan yang luar biasa. Hal ini disebabkan karena aktivitas perekonomian yang mencakup produksi, pendistribusian, dan konsumsi mengalami hambatan. Hal tersebut disebabkan karena implementasi kebijakan sebagai upaya pencegahan penularan Covid-19.

METODE PENELITIAN

Obyek pada penelitian ini yaitu Warung Buk Tik yang berlokasi di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar. Peneliti tertarik memilih kajian tentang strategi bertahan Usaha Mikro UMKM di Warung Bu Tik Bendowulung Sanankulon Kabupaten Blitar di Era Pandemi Covid-19. Penelitian ini dilaksanakan 3 s.d 26 Nopember 2021.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, hal ini dikarenakan data-data akan disajikan melalui analisa deskriptif. Pendekatan penelitian kualitatif merupakan prosedur riset yang hasil akhirnya berupa data deskriptif atau berwujud kata-kata yang ditulis maupun secara lisan dari individu-individu dan perilaku yang dapat dilakukan pengamatan. Obyek penelitian yang diteliti

yaitu pemilik, karyawan, dan pembeli di Warung Bu Tik Bendowulung Sanankulon Kabupaten Blitar.

Pendekatan pengambilan sampel pada penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan *Purposive Sampling*, dimana pendekatan *sampling* yang calon responden akan dipilih berdasarkan kriteria tertentu. Dalam bukunya Lexy J Moleong, Amirin mengatakan bahwa data merupakan seluruh keterangan terkait segala sesuatu hal yang berhubungan dengan penelitian. Menurut (Adi, 2004:31) terdapat 3 (tiga) metode pengumpulan data penelitian yang bisa menjadi acuan dalam melaksanakan suatu penelitian yaitu observasi, wawancara dan studi dokumenter.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Nama: Usaha Mikro UMKM di Warung Bu Tik Bendowulung Sanankulon Kabupaten Blitar, Alamat: RT 1 RW 4 Desa Bendowulung Kabupaten Blitar Provinsi Jawa Timur. Usaha dimulai tahun 2003, usaha mikro UMKM berupa usaha makanan dan minuman seperti sayur dan lauk lengkap, mulai sayur sop-sopan, tewel, terong, blendi, sayur tahu, sayur kacang, lodho ayam, rujak, pecel, dengan lauk ayam goreng, ayam lodho, lele goreng, tahu goreng, tempe goreng, krupuk serta jajanan tradisional maupun kemasan. Usaha mikro UMKM ini dikelola oleh Buk Tik serta dibantu oleh asisten sejumlah 3 (tiga) orang yang dalam pembagian tugasnya ada yang bagian belanja, memasak, mencuci piring, dan melayani pembeli baik untuk dimakan di warung maupun makanan minuman untuk dibungkus.

Strategi bertahan usaha mikro UMKM di Warung Buk Tik di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar di era pandemi Covid-19 melalui analisa SWOT merupakan strategi dalam pengembangan usaha meliputi faktor internal dan eksternal mengingat pada masa pandemi Covid-19 ini, seluruh aktivitas ekonomi serba dibatasi, jumlah pengunjung dimana saja dibatasi hanya 50% dari kapasitas hal ini tak hanya berlaku pada dunia usaha, termasuk di semua bidang misal pendidikan, perkantoran baik swasta maupun pemerintah. Semenjak adanya pembatasan dalam setiap aktivitas masyarakat memberi dampak secara ekonomi bagi masyarakat dalam aktivitas ekonomi termasuk pada usaha mikro UMKM di Warung Buk Tik di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar. Usaha mikro UMKM di Warung Buk Tik di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar untuk mampu bertahan hidup perlu mengambil strategi dan upaya supaya tetap bisa eksis dan memenuhi kebutuhan hidup untuk mendapatkan hasil usaha demi kebutuhan hidup keluarga. Ada beberapa strategi yang telah dilakukan oleh Warung Buk Tik di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar.

Faktor internal terdapat beberapa aspek, diantaranya:

- a. Manajemen: Manajemen yaitu suatu proses berulang yang dilakukan agar tercapainya suatu tujuan organisasi melalui proses kerja dalam tim. Ada tiga tahapan utama pada proses manajemen usaha yakni, pertama menyusun perencanaan (*Planing*). Sewajarnya suatu usaha ekonomi yang bergerak dibidang makanan dan minuman juga memerlukan perencanaan yang matang serta terarah dengan baik dan tercatat. Termasuk pada usaha mikro UMKM di Warung Buk Tik di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar. Perencanaan yang dilakukan oleh pengelola usaha ekonomi berbasis makan dan minum belum disusun dengan baik dan tidak dilakukan pencatatan, hal ini berakibat terhadap target yang telah direncanakan tidak dapat diukur secara jelas dan teratur, tentunya pengelola usaha ekonomi perlu dicatat seluruh perencanaan yang akan dikerjakan selanjutnya agar target usaha ekonominya bisa dicapai dengan hasil yang memuaskan.
- b. Pemasaran: Pemasaran bisa diartikan sebagai proses mendefinisikan, mengantisipasi, menciptakan, dan memenuhi kebutuhan serta apa yang diinginkan konsumen terhadap produk makanan dan minuman dalam usaha ekonomi. Terdapat tahapan pada proses pemasaran yaitu dengan melakukan analisa konsumen di Desa Bendowulung Kabupaten Blitar dan harus selalu berupaya untuk terciptanya inovasi yang selaras dengan apa yang diinginkan oleh pelanggan agar puas serta menikmati sajian makanan dan minuman yang telah disediakan dengan berbagai

menu dan pilihan.

- c. Keuangan: Keuangan yaitu pengetahuan serta seni untuk pengelolaan keuangan yang berpengaruh terhadap kehidupan tiap-tiap individu serta organisasi. Modal yang diperoleh oleh pengelola usaha ekonomi berbasis makanan dan minuman dalam menjalankan usahanya perlu menambahkan modal usaha melalui program pengembangan usaha melalui Bank yang telah ditunjuk pemerintah untuk membantu mengembangkan usaha ekonomi masyarakat dengan ketentuan dan persyaratan serta bunga yang ringan dan tidak memberatkan.
- d. Produksi dan inovasi: Produksi dapat diartikan sebagai sebuah aktivitas agar dapat diciptakan atau dihasilkan maupun penambahan nilai guna pada suatu barang maupun jasa untuk terpenuhinya apa yang dibutuhkan oleh seseorang maupun organisasi atau produsen.

Di dalam faktor Eksternal ada beberapa faktor diantaranya:

- a. Ekonomi: Ekonomi ialah satu diantara beberapa ilmu sosial yang mengkaji aktivitas seseorang yang berkaitan dengan proses memproduksi, mendistribusikan, serta konsumsi terhadap barang dan jasa.
- b. Sosial, Budaya, dan Lingkungan: Sosial dapat diartikan sebagai sebuah cara yang berhubungan dengan bagaimana seseorang saling berkomunikasi antar sesama. Sedangkan budaya merupakan sebuah cara hidup yang meningkat dan milik bersama oleh suatu kelompok individu yang diturunkan dari generasi ke generasi.
- c. Pemerintah: Pemerintah merupakan organisasi yang berkuasa dalam menyusun serta menerapkan hukum dan perundang-undangan pada kawasan tertentu. Pemerintah belum cukup memiliki peran secara aktif untuk pengembangan usaha-usaha.
- d. Teknologi: Teknologi memberikan manfaat yang sangat penting dalam pemasaran terutama menggunakan media sosial dalam memperkenalkan menu sajian makanan dan minuman yang akan menjadi promosi yang efektif melalui media sosial semakin menjangkau.
- e. Kompetitif: Kompetitif merupakan kemampuan yang didapatkan dari karakteristik serta sumber daya sebuah perusahaan agar didapatkan performa suatu perencanaan strategi. Perencanaan strategi merupakan ilustrasi dari sebuah aktivitas ataupun program kerja perusahaan maupun wirausaha kedepan. Lewat strategi-strategi yang sudah ditetapkan dalam rangka sebagai tanggapan dari tujuan tujuan bersama. Agar dapat mencapai tujuan maka dibutuhkan perencanaan strategis yang dapat menjadi wadah jalannya usaha selaras dengan keadaan dan situasi. Maka, tanpa strategi yang optimal suatu perencanaan tidak akan punya pengaruh apa-apa pada penerapannya di lapangan. Tidak hanya itu, dibutuhkan sebuah formula yang tepat untuk menstimulus bagi jalannya rencana strategis yang tersusun. Pengelola berupaya untuk tersusunnya strategi selaras dengan keadaa serta situasi lingkungan sekitar usaha supaya bisa tercipta usaha yang tumbuh dan berkembang.

Strategi yang bisa diimplementasikan pada keadaan tumbuh serta berkembang yaitu *growth* dan *build* adalah untuk tercapainya pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset dan keuntungan strategi yang sesuai agar dapat diimplementasikan yakni strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) dimana strategi ini dilaksanakan agar terjadi peningkatan keadaan bersaing serta untuk tercapainya usaha yang berkembang dibutuhkan strategi yang sifatnya deferensiasi. Porter menyatakan bahwa strategi diferensiasi merupakan strategi yang dilaksanakan bertujuan untuk menciptakan produk maupun jasa yang dianggap unik agar dapat menarik minat pelanggan. Hal ini juga tertuang pada teori ekonomi kreatif yakni suatu konsep pada era ekonomi baru yang menggabungkan informasi dan kreativitas dengan menonjolkan ide-ide dan pengetahuan dari sumber daya manusia sebagai faktor produksi utama.

Konsep tersebut biasanya mendapat dukungan dari adanya industri kreatif yang merupakan pengejawantahannya. Berikut ini merupakan alternatif strategi yang tersusun berlandaskan kondisi usaha mikro UMKM di Warung Buk Tik di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar melalui sajian tabel analisa SWOT yang berupaya analisa secara lengkap baik pada sisi

menikmati sajian menu makanan dan minuman yang lengkap dan cukup, (2) Menu makanan dan minuman kebutuhan tiap orang, menu yang ditawarkan di warung Buk Tik adalah makanan dan minuman yang dibutuhkan untuk makan pagi, siang maupun sore yang merupakan kebutuhan pokok dan mendasar bagi semua masyarakat yang tinggal di sekitar warung maupun karyawan di perusahaan yang bersebelahan dengan Warung Buk Tik, (3) Konsumen tetap dan jelas, konsumen tetap dan jelas merupakan pelanggan baik dari tetangga warung Buk Tik maupun karyawan perusahaan yang bersebelahan satu dinding, (4) Bersebelahan dengan distributor perusahaan, maupun karyawan perusahaan yang bersebelahan satu dinding yang memiliki karyawan sekitar 50 orang, belum lagi ada distributor yang antarkan barang produk ke perusahaan dalam satu minggu sekitar 10 orang sehingga dalam satu bulan ada skitar 40 orang yang juga berlangganan makan dan minum di warung Buk Tik

Weakness (W)/ Kelemahan antara lain: (1) Dikelola pribadi, warung Buk Tik dikelola sendiri oleh Buk Tik bersama suami dan anaknya, adapun jumlah hanya 3 orang yang dalam hal ini tentu saja jumlah yang melayani masih terbatas dan kurang dalam memberikan pelayanan makan dan minum kepada pelanggan, (2) Kemampuan manajemen terbatas, manajemen yang diterapkan sangat terbatas dan tradisional tidak menggunakan aplikasi online maupun teknologi, (3) Modal ekonomi juga terbatas dalam pengembangan, dalam pengembangan usaha masih sangat terbatas, belum ada usaha untuk meminjam bank atau koperasi dalam upaya untuk mengembangkan usaha supaya semakin besar dan omset naik.

Opportunities (O) Peluang: (1) Bertahan lama dalam jangka panjang, Warung Buk Tik bisa bertahan lama terlebih di era pandemi Covid 19 tetap bisa eksis dan bertahan lama di tengah guncangan pandemi karena memiliki pelanggan tetap dan harga yang sangat terjangkau, (2) Banyaknya pendatang dari luar kota yang masuk Gudang sebelah, selain jumlah karyawan sejumlah 50 orang juga ada distributor barang yang keluar masuk sekitar 40 orang dalam satu bulan.

SO Strategi: (1) Menambahkan menu sajian yang lebih beragam dan menarik sesuai trend dan permintaan dari pelanggan, (2) Menyiapkan kotak saran dan masukan via Hp supaya aspirasi dan keinginan pelanggan bisa tersampaikan sebagai bahan untuk memperbaiki kelemahan dan kekurangan dan pengembangan pelayanan di warung Buk Tik, (3) Penataan meja dan kursi bagi pelanggan yang semakin estetik, bersih, dan indah merupakan suatu pelayanan pada sisi sarana prasarana yang akan semakin mendukung kenyamanan bagi pelanggan, (4) Penataan ruang parkir lebih luas dan aman juga merupakan suatu strategi bagus mengingat banyaknya mobil distributor yang keluar dan masuk setiap hari yang makan dan minum di warung Buk Tik

WO Strategi: (1) Marketing lewat online media sosial; FB, WA, dan intagram, (2) Melayani pemesanan on line lewat media sosial, siap mengantarkan sampai di rumah bekerja sama dengan GOJEK dan GoFood.

Threats (T)/ Ancaman: (1) Perusahaann Distributor tutup sehingga karyawan yang jumlahnya sekitar yang jumlahnya sekitar 40 orang pelanggan di warung Buk Tik terancam meninggalkan warung, (2) Datangnya pesaing baru, ini menjadi sebuah ancaman ketika ada warung baru dengan sajian menu yang sama di sekitar perusahaan distribusi.

ST: (1) Dipasang WIFI untuk pelayanan internet bagi pengunjung, (2) Menyajikan komunikasi yang hangat dan kekeluargaan untuk memberikan kenyamanan bagi pelanggan.

WT Strategi: (1) Membagi tugas bagi seluruh karyawan dengan tepat dan detail , (2) Meningkatkan pelayanan karyawan kepada pelanggan dengan sebaik-baiknya

Kendala dalam Usaha Mikro UMKM di Warung Bu Tik antara lain: (1) Dikelola pribadi, warung Buk Tik dikelola sendiri oleh Buk Tik bersama suami dan anaknya, adapun jumlah hanya 3 orang yang dalam hal ini tentu saja jumlah yang melayani masih terbatas dan kurang dalam memberikan pelayanan makan dan minum kepada pelanggan, (2) Kemampuan manajemen terbatas, manajemen yang diterapkan sangat terbatas dan tradisional tidak menggunakan aplikasi online maupun teknologi, (3) Modal ekonomi juga terbatas dalam pengembangan, dalam pengembangan usaha masih sangat terbatas, belum ada usaha untuk meminjam bank atau koperasi dalam upaya untuk mengembangkan usaha supaya semakin besar dan omset naik.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan antara lain: (1) Strategi bertahan Usaha Mikro UMKM di Warung Bu Tik di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar di Era Pandemi Covid-19 melalui Analisa SWOT melalui analisa SWOT merupakan strategi dalam pengembangan usaha meliputi faktor internal dan eksternal. Adapun penjelasan analisa strategi bertahan di Usaha Mikro UMKM di Warung Bu Tik di Desa Bendowulung Kecamatan Sanankulon Kabupaten Blitar di Era Pandemi Covid-19 melalui Analisa SWOT adalah sebagai berikut: Keunggulan: harga yang diberikan pada setiap menu sangat terjangkau, menu makanan dan minuman kebutuhan tiap orang yang ditawarkan di warung Buk Tik adalah makanan dan minuman yang dibutuhkan untuk makan pagi, siang maupun sore yang merupakan kebutuhan pokok, konsumen tetap dan jelas merupakan pelanggan baik dari tetangga warung Buk Tik maupun karyawan perusahaan yang bersebelahan satu dinding, bersebelahan dengan distributor perusahaan, maupun karyawan perusahaan yang bersebelahan satu dinding yang memiliki karyawan sekitar 50 orang, belum lagi ada distributor yang antarkan barang produk ke perusahaan dalam satu minggu sekitar 10 orang.

Strategi: Menambahkan menu sajian yang lebih beragam dan menarik sesuai trend dan permintaan dari pelanggan, menyiapkan kotak saran dan masukan via Hp supaya aspirasi dan keinginan pelanggan bisa tersampaikan sebagai bahan untuk memperbaiki kelemahan dan kekurangan dan pengembangan pelayanan di warung Buk Tik, penataan meja dan kursi bagi pelanggan yang semakin estetik, bersih, dan indah merupakan suatu pelayanan pada sisi sarana prasarana yang akan semakin mendukung kenyamanan bagi pelanggan, penataan ruang parkir lebih luas dan aman juga merupakan suatu strategi bagus mengingat banyaknya mobil distributor yang keluar dan masuk setiap hari yang makan dan minum di warung Buk Tik, marketing lewat online media sosial; FB, WA, dan Instagram, melayani pemesanan *online* lewat media sosial siap mengantarkan sampai di rumah bekerja sama dengan GOJEK dan GoFood, dipasang WIFI untuk pelayanan internet bagi pengunjung, menyajikan komunikasi yang hangat dan kekeluargaan untuk memberikan nyaman bagi pelanggan, membagi tugas bagi seluruh karyawan dengan tepat dan detail.

Saran antara lain: (1) Perlu ditambahkannya orang yang dalam melayani di warung Buk Tik mengingat jumlah pelanggan yang banyak, untuk memberikan pelayanan makan dan minum kepada pelanggan semakin lebih bagus dan baik, (2) Dalam hal manajemen perlu menggunakan aplikasi online maupun teknologi terutama dalam penghitungan antara biaya operasional dan pemasukan supaya manajemen lebih maju dan modern, (3) Untuk pengembangan usaha perlu untuk meminjam bank atau koperasi dalam upaya untuk mengembangkan usaha supaya semakin besar dan omset naik dalam rangka menaikkan pelayanan semakin prima dan memuaskan pelanggan.

REFERENSI

- Amalia, D. (2020, Januari 9). *CRM dalam Bisnis : Pengertian, Tujuan dan Manfaat*. Retrieved from jurnal entepreuner: <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-tujuan-manfaat-crm-dalam-bisnis/>
- Busthomi. (2020, May 5). *Ini Strategi UMKM Bertahan di Tengah Pandemi*. Retrieved from top business.id: <https://www.topbusiness.id/35074/ini-strategi-umkm-bertahan-di-tengah-pandemi.html>
- Damayanti, I.A. (2009). *Strategi Pengembangan Objek dan Daya Tarik Wisata Pelabuhan Buleleng, Jurnal Admisi & Bisnis*. . Semarang: Penerbit Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Semarang.
- Fitra, Delita. (2012). Analisis Swot Untuk Strategi Pengembangan Obyek Wisata Pemandian Mual Mata Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun.. *Jurnal Geografi*, (9)1.
- Marlinah, L. (2020). Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional. *Jurnal Ekonomi*, 123.
- Rahmah, N. (2020). *Apa itu E-Katalog dan Proses Pembelian Barang/Jasa Melalui E-Purchasing*. Retrieved from Pengadaan : <https://www.pengadaanbarang.co.id/2020/01/e-katalog->

adalah.html

- Rangkuti, F. (2017). *Analisis SWOT-Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Ridwan. (2012). *Perencanaan dan Pengembangan Pariwisata*. Jakarta : PT. Sofmedia.
- Roestiyah, N. K. (2011). *Strategi Belajar Mengajar Salah Satu Unsur Pelaksanaan Strategi Belajar Mengajar: Teknik Penyajian*. Jakarta: Rineka Cipta
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta
- Setya, Dega. (2018). Analisis Strategi Pengembangan Obyek Wisata Situs Jolotundo sebagai Obyek Wisata di Kawasan Peruntukan Pariwisata Budaya Kabupaten Mojokerto. *Jurnal Pendidikan Geografi*, (5)5.