

# STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN UMK (STUDI KASUS PADA TAMAN RIA SWALSO TITEN DI KOTA LEWOLEBA KABUPATEN LEMBATA)

*Development Strategy Of Micro Small Enterprises To Increase Umk Income (Case Study At Taman Ria Swalso Titen In Lewoleba City, Lembata Regency)*

Maria N. T. K. Lama Ile<sup>1,a)</sup>, Petrus E. de Rozari<sup>2,b)</sup>, Christien C. Foenay<sup>3,c)</sup>, Wehelmina M. Ndoen<sup>4,d)</sup>

<sup>1,2,3,4)</sup>Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia

Koresponden : <sup>a)</sup> lamailenovi@gmail.com, <sup>b)</sup> petrus.rozari@staf.undana.ac.id,

<sup>c)</sup> christienfoenay@staf.undana.ac.id, <sup>d)</sup> wehelmina.ndoen@staf.undana.ac.id

## ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis dan mengidentifikasi masalah yang dihadapi dan menyusun strategi dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) Taman Ria Swalso Titen yang ada di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata, sebagai salah satu UMK yang membantu meningkatkan pendapatan UMK di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi disajikan dalam bentuk data, kemudian analisis menggunakan metode matriks SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Informan yang dijadikan sumber data terdiri dari Camat Nubatukan dan Pelaku Usaha Mikro Kecil (UMK). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat permasalahan pada setiap pelaku Usaha Mikro Kecil (UMK) Taman Ria Swalso Titen seperti; permodalan, pemasaran, sumber daya manusia, pengendalian teknologi, sosial dan ekonomi, sehingga pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) Taman Ria Swalso Titen di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata belum bisa terlaksana dengan baik. Sedangkan strategi yang tepat yang dapat dilakukan dalam pengembangan UMK Taman Ria Swalso Titen di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata adalah *Strategi SO (Growth)*. *Strategi SO (Growth)* merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya.

**Kata Kunci :** *Strategi*, Pengembangan, UMK, SWOT.

## PENDAHULUAN

Dunia usaha Indonesia pada saat ini masih didominasi oleh Usaha Mikro Kecil (UMK). Dari hasil SE2016-Lanjutan, jumlah usaha ini mencapai lebih dari 26 juta usaha atau 98,68 persen dari total usaha nonpertanian di Indonesia. Usaha ini juga mampu menyerap tenaga kerja Indonesia lebih dari 59 juta orang atau sekitar 75,33 persen dari total tenaga kerja nonpertanian. Ketika krisis menerpa Indonesia pada sekitar tahun 1997-1998, UMK terbukti tetap berdiri kokoh di saat usaha-usaha besar lainnya berjatuh (Suhariyanto 2017). Usaha Mikro Kecil (UMK) memiliki peran yang penting dalam perekonomian nasional. Peran dari sektor ini antara lain dalam penciptaan lapangan kerja, sumber pendapatan masyarakat,

penyediaan barang jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat serta sebagai sarana untuk pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) melalui praktik berwirausaha (Risnawati, 2018). Usaha Mikro Kecil memiliki peran yang sangat penting di dalam pembangunan desa bahkan di dalam pembangunan nasional. UMK bukanlah hal yang kecil dan dapat disepelekan karena UMK menyumbang peran penting di Indonesia karena dengan keberadaan UMK, semakin berkembangnya kehidupan bernegara, semakin terasa dalam proses pembangunan ekonomi nasional di Indonesia. Meskipun pada awalnya, keberadaan UMK hanyalah dianggap sebagai sumber dalam peningkatan lapangan kerja serta sebagai salah satu mobilisasi penggerak utama pembangunan ekonomi daerah terutama di pedesaan (Sukend.ar, Raissa, and Michael 2020).

Salah satu UMK yang berada di Kota Lewoleba, Kabupaten Lembata adalah UMK Taman Ria Swalso Titen yang memiliki produk penjualan yang berfokus pada bidang kuliner. Pemilihan Kota Lewoleba yang menjadi objek Penelitian dibandingkan dengan kota yang lain yang berada di Kabupaten Lembata karena Kota Lewoleba memiliki banyak potensi produk UMK baik dari hasil Laut maupun dari perkebunan dan pertanian seperti : Keripik singkong, keripik pisang, ikan bakar, kopi, teh, sayuran, jagung dan lain sebagainya. Berdasarkan hasil observasi dimana kondisi dan potensi yang dimiliki Kota Lewoleba, Kabupaten Lembata diatas, seharusnya keberadaan usaha mikro kecil (UMK) bisa untuk dikembangkan. Meskipun memiliki potensi besar, UMK sering menghadapi berbagai tantangan. Beberapa di antaranya adalah akses terbatas terhadap modal, keterbatasan sumber daya manusia, persaingan yang ketat. Pendapatan yang rendah dapat berdampak negatif bagi UMK, seperti menurunkan kesejahteraan, kualitas, dan produktivitas usaha, meningkatkan risiko gagal bayar, mengurangi daya saing, dan menghambat pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu, UMK perlu melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan pendapatan mereka, seperti meningkatkan kualitas produk atau layanan, memanfaatkan teknologi dan digitalisasi, menjalin kemitraan dan kolaborasi, dan mengikuti program bantuan dari pemerintah atau lembaga lain. Dalam pengembangan UMK di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata, tidak bisa berjalan sendiri, melainkan harus ada kerja sama dengan beberapa pihak terkait diantaranya: Disperindag, Koperasi, Para pelaku UMK, dan Masyarakat Kota Lewoleba. Namun sampai sekarang kondisi tersebut belum bisa terlaksana di Kota Lewoleba, Kabupaten Lembata. Dalam konteks ini, pengembangan UMK menjadi sangat relevan. Melalui implementasi strategi yang efektif, UMK dapat diberdayakan untuk mengatasi berbagai tantangan yang mereka hadapi, memperluas pangsa pasar, meningkatkan produktivitas, dan pada akhirnya, meningkatkan pendapatan mereka.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Pendapatan**

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia Pendapatan adalah jumlah uang yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan. Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan adalah aliran masuk aktiva atau pengurangan utang yang diperoleh dari hasil penyerahan barang atau jasa kepada para pelanggan. Pendapatan sangat berpengaruh bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar

pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh Perusahaan.

### **Usaha Mikro Kecil (UMK)**

Usaha Mikro Kecil (UMK) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang-undang. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil (UMK), UMK didefinisikan sebagai berikut:

### **Strategi Pengembangan**

Secara konseptual strategi pengembangan dalam konteks industri adalah Upaya untuk melakukan analisis terhadap kondisi pasar kawasan baik internal yang meliputi kelemahan dan kekuatan dan kondisi pasar eksternal yaitu peluang dan ancaman yang akan dihadapi, kemudian diambil alternatif untuk menentukan strategi yang harus dilakukan. Analisis pasar internal merupakan suatu proses untuk menilai faktor-faktor keunggulan strategis perusahaan/ organisasi untuk menentukan dimana letak kekuatan dan kelemahannya, sehingga penyusunan strategi dapat dimanfaatkan secara efektif, kesempatan pasar dan menghadapi hambatanya, mengembangkan profil sumber daya dan keunggulan, membandingkan profil tersebut dengan kunci sukses, dan mengidentifikasi kekuatan utama dimana industri dapat membangun strategi untuk mengeksploitasi peluang dan meminimalkan kelemahan dan mencegah kegagalan (Polnaya, 2015).

### **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian survey yang bertujuan untuk membuat deskripsi secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi dan diharapkan dapat memecahkan permasalahan yang telah dikemukakan dalam penelitian dengan jalan menyusun data, memperjelas dan menganalisis. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Data dapat diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis yang digunakan adalah analisis matriks SWOT. Metode analisis SWOT terdiri dari penggabungan unsur kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*), ancaman (*Threats*) yang mampu menghasilkan suatu strategi yang didasarkan pada situasi lingkungan internal dan eksternal (Sinambela et al., 2018). Penggunaan analisis SWOT diproyeksikan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki UMK Taman Ria Swalso Titen terkait pengembangan keberadaan UMK dalam rangka meningkatkan pendapatan. Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti menggunakan informan yang terdiri dari :

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **Gambaran Karakteristik Objek Penelitian**

Taman Ria Swalso Titen atau biasa disebut Taman Kota merupakan salah satu aset milik Pemerintah Daerah Kabupaten Lembata. Taman Ria Swalso Titen ini terletak di jantung Kota Lewoleba, yang dulunya bagaikan rumah hantu, kini dibuat menjadi tongkrongan. Beberapa tahun silam, tempat ini terlihat menakutkan karena area yang luas dan tidak disertai dengan penerangan. Aset milik Pemerintah Daerah Kabupaten Lembata ini, dijadikan sebagai tempat penjualan oleh sekelompok anak muda yang mengurus sampah di Kecamatan Nubatukan, Kabupaten Lembata, NTT. Pada Tanggal 23 Mei 2023 Taman Ria Swalso Titen di buka oleh sekelompok anak muda yang menjadikan Taman Ria Swalso Titen ini sebagai tempat penjualan baik kuliner, maupun wahana permainan bagi anak-anak, sekaligus menjadi tempat tongkrongan bagi kalangan umum. Kini total Lapak UMK yang berada di Taman Ria Swalso Titen berjumlah 21 Lapak.

### **Kondisi Usaha Mikro Kecil Taman Ria Swalso Titen Di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata Saat Ini Dan Rencana Kedepannya**

Menurut (Ningrum et al., 2020) modal yang dikeluarkan akan mempengaruhi besar pendapatan yang diterima. Peningkatan pendapatan mempunyai pengaruh besar untuk kelangsungan suatu usaha. Sumber modal berasal dari pribadi, kredit bank, campuran antara keduanya, atau kredit. Modal usaha digunakan untuk menunjang kelancaran operasional usaha. Untuk modal pelaku UMK Taman Ria Swalso Titen rata-rata semuanya masih menggunakan modal pribadi untuk membangun usaha mereka. Hal ini sebagaimana dari hasil wawancara dengan pelaku UMK Taman Ria Swalso Titen yang mengungkapkan bahwa mereka tidak berani mengajukan pinjaman pada koperasi maupun bank dikarenakan syarat yang tergolong cukup rumit serta mereka tidak memiliki jaminan dalam hal pelunasan. Untuk pendapatan dari pelaku UMK Taman Ria Swalso Titen dihitung perhari. Bagi pelaku UMK Taman Ria Swalso Titen pendapatan mereka makin hari kian meningkat, pendapatan yang diperoleh perhari pada hari-hari operasional (Selasa-jumat) pendapatan UMK sebesar Rp.200.000-300.000 sedangkan kalau pada malam minggu UMK bisa memperoleh pendapatan sebesar Rp.600.000-700.000. Menurut (Suhariyanto, 2017) dengan judul Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, seperti pengeluaran UMK Taman Ria Swalso Titen terhadap pendapatan hasil jualan UMK tidak dipisah dengan uang pribadi, kebanyakan dari pelaku UMK menggunakan hasil jaluannya untuk kepentingan pribadi dibandingkan keperluan usaha mereka. Pelaku UMK Taman Ria Swalso Titen kurang memahami pengelolaan keuangan pendapatan dan pengeluaran dengan baik, hal ini dapat memperlambat pengembangan usaha mereka tersebut. Menurut (Murni & Rekha, 2021) Sumber Daya Manusia (SDM) menjadi sumber utama dalam pengembangan ekonomi kreatif yang bersumber dari gagasan, pemikiran dan ide. SDM yang dimiliki oleh UMK Taman Ria Swalso Titen masih kurang. Sehingga tidak jarang banyak pelaku UMK Taman Ria Swalso Titen yang menjual produk mereka sama dengan yang lain, selain kurangnya SDM ide dari UMK Taman Ria Swalso Titen juga masih terbatas, UMK Taman Ria Swalso Titen tidak memanfaatkan teknologi yang ada untuk mempromosikan usaha mereka di media sosial.

### **Analisis SWOT Yang Dimiliki Oleh UMK Taman Ria Swalso Titen**

Menurut (Ariani, n.d.) Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang berfungsi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu Perusahaan. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Analisis SWOT berguna untuk menganalisa faktor-faktor di dalam organisasi yang memberikan andil terhadap kualitas pelayanan atau salah satu komponennya sambil mempertimbangkan faktor-faktor eksternal.

**Tabel 1.**  
Matriks Analisis SWOT

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: center;">EFAS</p>	<p style="text-align: center;">Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Legalitas produk dan ijin produk diakui</li> <li>2) Lokasi yang strategis</li> <li>3) Bahan baku mudah diperoleh, dan kualitasnya baik</li> <li>4) Harga produk yang mampu bersaing dengan produk-produk sejenis</li> <li>5) Pendapatan meningkat</li> </ol>	<p style="text-align: center;">Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Sumber dana terbatas</li> <li>2) Tidak memiliki pengalaman dalam meminjam dana</li> <li>3) Pemahaman tentang manajemen keuangan kurang</li> <li>4) Kreatifitas produknya masi kurang</li> <li>5) Variasi produknya kurang bersaing</li> </ol>
<p style="text-align: center;">Opportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Masyarakat cenderung menyukai konsumsi produk lokal</li> <li>2) Peran Kecamatan Nubatukan dalam memberikan pelatihan SDM bagi pelaku UMK</li> <li>3) Adanya peran dinas dan pemerintah daerah dalam peningkatkan potensi UMK Taman Ria Swalso Titen</li> <li>4) Rendahnya tingkat gangguan keamanan pada usaha UMK Taman Ria Swalso Titen (Pencurian, penipuan dan kriminal)</li> <li>5) Program pemerintah daerah dalam peningkatan potensi UMK Taman Ria Swalso Titen sebagai unit usaha yang perlu di perhitungkan dan dipertimbangkan.</li> </ol>	<p style="text-align: center;">Strategi (SO)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Mengikuti program pelatihan UMK</li> <li>2) Menjaga kualitas produk dan fasilitas atau aset dengan baik.</li> <li>3) Melakukan pemasaran dan promosi online</li> </ol>	<p style="text-align: center;">Strategi (WO)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Mengikuti program pengembangan UMK kredit rendah untuk menambah modal usaha</li> <li>2) Melakukan pembaruan alat produksi</li> <li>3) Mencari pasar baru dan penyedia bahan baku yang lebih besar</li> <li>4) Mengikuti pelatihan dalam manajemen pembukuan keuangan.</li> </ol>

Threats (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
1) Kondisi perekonomian secara umum dirasakan berat dan mempengaruhi perkembangan UMK Taman Ria Swalso Titen 2) Tingkat Inflasi di Kota Lewoleba meningkat 3) Keterbatasan SDM dan Teknologi 4) Sulit mendapatkan dana dari pemerintah karena prosedur yang diberikan tergolong rumit 5) Adanya hambatan secara eksternal seperti tidak tersedianya Toilet yang dianggap mengganggu kegiatan operasional dari UMK Taman Ria Swalso Titen	1) Menjaga kualitas produk yang di legalkan oleh pihak kecamatan Nubatukan 3) Melakukan peningkatan produksi barang dan melakukan peningkatan pendapatan masyarakat dalam mengatasi inflasi	1) Melakukan diferensiasi produk 2) Memaksimalkan proses pemasaran

Berdasarkan keterangan pada tabel matriks SWOT diketahui strategi matriks yang tepat untuk dilaksanakan oleh UMK Taman Ria Swalso Titen antara lain :

1. Strategi *strength opportunity* (SO)

Berikut ini rekomendasi strategi yang dapat menjadi pertimbangan untuk diterapkan oleh UMK Taman Ria Swalso Titen di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata; Mengikuti program pelatihan guna menambah pengetahuan tentang pengelolaan keuangan, Menjaga kualitas produk dan fasilitas. Diharapkan pelaku UMK Taman Ria Swalso Titen terus menjaga kualitas produknya dan fasilitas yang telah disediakan oleh pihak kecamatan dengan baik, Melakukan pemasaran dan promosi online. Hal ini agar dapat mempermudah dan membantu pelaku UMK Taman Ria Swalso Titen dalam meningkatkan penjualan mereka. Cara ini lebih efektif untuk memperkenalkan produk usaha mereka kepada khalayak yang lebih luas melalui sosial media.

2. Strategi *weakness opportunity* (WO)

Berikut strategi yang dapat menjadi pertimbangan untuk diterapkan oleh UMK Taman Ria Swalso Titen di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata sebagai berikut : Mengikuti program pengembangan UMK kredit rendah untuk menambah modal yang diselenggarakan oleh D  
i  
n

3. Strategi *strength threats* (ST)

Berikut strategi yang dapat menjadi pertimbangan untuk diterapkan oleh UMK Taman Ria Swalso Titen di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata sebagai berikut : Menjaga kualitas

p  
4. Strategi *weakness threats* (WT)

Berikut ini rekomendasi strategi yang dapat menjadi pertimbangan untuk diterapkan oleh merupakan suatu strategi pemasaran yang dapat membedakan produk sendiri dengan pesaing, Memaksimalkan proses pemasaran, hal ini agar pesaing tidak menjadi ancaman yang besar. Dengan selalu menargetkan sasaran pemasaran dan juga melakukan promosi secara *offline* maupun *online*.

y  
**Strategi pengembangan UMK dalam meningkatkan pendapatan UMK Taman Ria Swalso Titen di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata**

n  
Strategi pengembangan menurut (Polnaya, 2015) adalah suatu pola alokasi sumber daya yang memungkinkan organisasi memelihara bahkan meningkatkan kinerjanya. Strategi yang baik adalah suatu strategi yang menetralsisir ancaman atau tantangan, dan merebut peluang-peluang yang ada dengan memanfaatkan kekuatan yang tersedia serta meniadakan atau memperbaiki kelemahan-kelemahan yang masih ada. Dari hasil penelitian terhadap strategi pengembangan, peneliti dapatkan bahwa UMK Taman Ria Swalso Titen perlu meningkatkan strategi pengembangan usaha mereka agar dapat mengoptimalkan pendapatan mereka. Hasil wawancara dengan Camat Nubatukan menyatakan bahwa pelaku UMK perlu memahami bagaimana cara membagi pasar, memahami kebutuhan konsumen dengan baik, selain itu pelaku UMK juga perlu mengembangkan produk mereka agar konsumen tidak bosan dengan produk yang dijual. Camat Nubatukan juga menyatakan pelaku UMK harus mempromosikan produk mereka pada sosial media sehingga semakin banyak peminat.

s  
**PENUTUP**

a  
**Kesimpulan**

l  
Berdasarkan data dan pembahasan dari penelitian yang sudah dari penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti yang sesuai dengan rumusan masalah yang sudah dibuat dan tujuannya untuk menganalisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Untuk Meningkatkan Pendapatan UMK (Studi Kasus Pada Taman Ria Swalso Titen Di Kota Lewoleba Kabupaten Lembata). Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut; Berikut beberapa aspek terkait kondisi UMK Taman Ria Swalso Titen sebagai berikut : Aspek permodalan, Biaya operasional, dan Aspek pemasaran. Strategi Pengembangan UMK Taman Ria Swalso Titen berada di kuadran I yaitu merupakan situasi yang sangat menguntungkan. UMK Taman Ria Swalso Titen memiliki peluang dan kekuatan (S-Q) sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

a  
**Saran**

k  
Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, maka dapat diajukan saran sebagai berikut :

1. Bagi Pelaku UMK Taman Ria Swalso Titen, harus memperbaiki strategi pengembangan usaha mereka, terutama dalam strategi promosi harus lebih ditingkatkan. Pelaku UMK harus sering mengikuti kegiatan yang diselenggarakan oleh Pemerintah Daerah maupun Kecamatan terkait Strategi berusaha.

2. Untuk peneliti yang akan datang, peneliti sejenis dapat dilakukan guna mengetahui pengembangan UMK Taman Ria Swalso Titen kedepannya dan mencoba meneliti terkait pemanfaatan platform marketplace sebagai sarana penjualan online untuk meningkatkan pendapatan UMK Taman Ria Swalso Titen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afriani, F. (2016). Peluang Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam Ekonomi Indonesia. *Ekonomica Sharia*, 1(2), 13–32. <https://ejournal.stebisigm.ac.id/index.php/esha/article/view/81>
- Ariani, M. N. U. (n.d.). *Kajian strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (umkm) di kota tarakan*.
- Artaman, D. M. A., Yuliarmi, M. N., & Djayastra, i ketut. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 02, 87–105.
- Esti, M. (2021). *Strategi Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Dalam Meningkatkan Muzakki Di Kabupaten Pesisir Barat*. <http://repository.radenintan.ac.id/14469/>
- Fatma, R. (2019). *Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Berbasis Ekonomi Kreatif Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat ( Study Kasus: Tahu 151 A Kelurahan Abian Tubuh Kota Mataram )*.
- Idayu, R., Husni, M., & Suhandi, S. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 73. <https://doi.org/10.35906/jm001.v7i1.729>
- Kamaluddin, I. (2020). Analisis Swot Untuk Merumuskan Strategi Bersaing Pada Pt. Menara Angkasa Semesta Cabang Sentani. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 1(4), 342–354. <https://doi.org/10.31933/jimt.v1i4.183>
- Murni, S., & Rekha, R. (2021). Analisis Peran Ekonomi Kreatif Dalam Peningkatan Pendapatan Pengrajin Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Studi Pada Industri Bordir Kecamatan Indrajaya Kabupaten Pidie). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 32–44. <https://doi.org/10.22373/jimebis.v2i1.194>
- Ningrum, G. A. P. D. V., Ayuningsasi, A. A. K., & Wenagama, I. W. (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Bidang Fashion di Kota Denpasar. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 9(1), 147–176.
- Nugrahaini, A. Z. R. dan D. S. (2021). *Strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatan umkm kijen star reog ponorogo*. D(2), 65–80.
- Nursika et al, . (2023). SENTRI : Jurnal Riset Ilmiah. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 2(4), 1275--1289.
- Polnaya, G. A. (2015). *Saing Pada Ukm Ekonomi Kreatif Batik Bakaran Di Pati , Jawa Tengah*. 85. <http://eprints.undip.ac.id/46376/>
- Rahmadani, S. (2021). Analisis Strategi Pengembangan UMKM dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec.Selesai Kab.Langkat (Studi Kasus Pada Home Industri Krupuk & Keripik). *Maslahah: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 115–129. <https://doi.org/10.56114/maslahah.v2i3.160>



- Risnawati, N. (2018). *Permasalahan Dan Upaya Pemberdayaannya... 145*. IX(2), 145–161.
- Saputri, A. E. (2023). Analisis Penggunaan Teori SWOT Pada Showroom Mobil Bekas Di UD . ALDO MOTOR Kec Waru Sidoarjo. *Wawasan : Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 1(3).
- Sinambela, Y., Darnianti, & Panjaitan, N. (2018). Analisis Startegi Pemasaran CV KARunia Makmur Persada (KMP) Dengan Metode SWOT. *Jurnal Juitech*, 2(2), 56–66.
- Suhariyanto. (2017). Usaha mikro kecil. In *Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru*. [https://se2016.bps.go.id/umkumb/files/umkumb/00\\_Pusat/00\\_booklet\\_SE2016Lanjutan\\_01\\_Potensi\\_UMK.pdf](https://se2016.bps.go.id/umkumb/files/umkumb/00_Pusat/00_booklet_SE2016Lanjutan_01_Potensi_UMK.pdf)
- Sukendar, A. Y. S., Raissa, A., & Michael, T. (2020). Penjualan Rogodi (Roti Goreng Mulyodadi) Sebagai Usaha Bisnis Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil (Umk) Di Desa Mulyodadi, Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune*, 3(1), 79–89. <https://doi.org/10.30996/jhbhc.v3i1.3058>
- Wulandari, D. (2020). *Analisis Swot Pada Produk Ib Multiguna Bank Syariah Kcps Semarang Barat*. 13.
- Sugiyono, 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA