

Pelatihan Analisis SWOT Pada UMKM Yuni Snack Boyolali

Eko Triyanto¹, Christiawan Hendratmoko², Ismunawan³, Heny Kurnianingsih⁴, Andri Nurtantiono⁵

¹²³⁴⁵ STIE Surakarta

¹E-mail: triyantoeko376@gmail.com

²E-mail: chendratmoko@gmail.com

³E-mail: ismu2102@gmail.com

⁴E-mail: henykurnianingsih17@gmail.com

⁵E-mail: andristies@gmail.com

Article History:

Received: Mei 2025

Revised: Juni 2025

Accepted: Juni 2025

Abstrak: UMKM memiliki peran strategis dalam memperkuat perekonomian nasional, terutama di tengah tantangan ketidakpastian pasar dan keterbatasan sumber daya. Namun, masih banyak pelaku UMKM yang belum memahami pentingnya analisis strategis untuk mengelola dan mengembangkan usaha secara berkelanjutan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajerial UMKM Yuni Snack Boyolali melalui pelatihan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Metode yang digunakan adalah service learning, yang mengintegrasikan kegiatan akademik dengan pemberdayaan masyarakat. Pelatihan ini dilaksanakan melalui tiga tahapan: survei pendahuluan, pelaksanaan pelatihan, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelaku UMKM mampu mengidentifikasi posisi bisnis mereka, termasuk kekuatan dalam produk dan legalitas, kelemahan dalam pemasaran dan produksi, serta peluang pasar yang luas dan ancaman persaingan. Analisis SWOT memberikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi usaha serta membantu menyusun strategi pengembangan yang lebih terarah. Kegiatan ini terbukti bermanfaat dalam meningkatkan kesadaran strategis pelaku UMKM dan dapat direplikasi pada UMKM lain yang menghadapi tantangan serupa.

Kata Kunci: SWOT, UMKM, Yuni Snack

Abstract: MSMEs have a strategic role in strengthening the national economy, especially amidst the challenges of market uncertainty and limited resources. However, there are still many MSME players who do not understand the importance of strategic analysis to manage and develop businesses sustainably. This service activity aims to increase the managerial capacity of Yuni Snack Boyolali MSMEs through SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) analysis training. The method used is service learning, which integrates academic activities with community empowerment. This training was carried out through three stages: preliminary survey, training implementation, and evaluation. The results showed that MSMEs were able to identify their business position, including strengths in products and legality, weaknesses in marketing and production, as well as

broad market opportunities and competitive threats. The SWOT analysis provided a comprehensive picture of the business conditions and helped to develop a more targeted development strategy. This activity proved useful in increasing the strategic awareness of MSME actors and can be replicated in other MSMEs facing similar challenges.

Keywords: SWOT, MSMEs, Yuni Snack

Pendahuluan

Indonesia adalah negara berkembang dengan berbagai dinamika perekonomian yang terjadi. Penduduk Indonesia berjumlah 284 juta jiwa dengan tingkat pengangguran 7,4 juta jiwa hal ini disampaikan dalam buku Statistik Indonesia yang diterbitkan BPS Tahun 2025. Jika dilihat dari jumlah pengangguran yang ada maka kondisi ini akan memperburuk perekonomian Indonesia, belum disusul dengan banyaknya PHK perusahaan-perusahaan besar yang terjadi akhir dekade ini. Pemerintah terus berusaha untuk memberikan solusi salah satunya adalah dengan menggerakkan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia.

Salah satu wujud nyata dan komitmen pemerintah Indonesia mendukung pengembangan UMKM adalah dengan mendirikan Kementerian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Kementerian UMKM merupakan bagian dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, namun untuk akselerasi pertumbuhan ekonomi dimana pengusaha UMKM saat ini mencapai angka sekitar 65 juta dan menciptakan lapangan kerja hingga 97 persen maka diperlukan sebuah lembaga yang secara khusus menangani tantangan, kebutuhan, dan potensi UMKM. Dengan dasar tersebut, Kementerian UMKM resmi dibentuk pada tahun 2024 di era Presiden Prabowo Subianto melalui Peraturan Presiden Nomor 196 Tahun 2024, www.kementrianumkm.com.

Meskipun kementerian UMKM resmi dibentuk namun tidak lantas UMKM berserah diri menggantungkan nasib sepenuhnya pada pemerintah. UMKM harus bangkit, berdaya, terus meningkatkan kompetensi, kapasitas, dan kemampuannya dalam banyak hal guna mendukung kemajuan usahanya. Hal tersebut seperti yang dilakukan oleh Yuni Snack, salah satu UMKM di bidang kuliner yang berada di Dukuh Karang Tengah RT 02/02 Karangnongko, Mojosojo, Boyolali, Jawa Tengah. Yuni Snack Boyolali adalah usaha yang bergerak di bidang pengolahan hasil pertanian, khususnya dalam produksi makanan ringan berkualitas dari hasil bumi Boyolali. Dengan memanfaatkan bahan-bahan alami dan berkualitas tinggi, Yuni Snack berkomitmen untuk menghadirkan camilan sehat, lezat, dan bernilai gizi tinggi bagi masyarakat. Yuni snack terus mengembangkan potensi diri dan usahanya dengan mengikuti berbagai pelatihan yang diselenggarakan oleh dinas-dinas terkait yang berada di Kabupaten Boyolali. Terbukti bahwa Yuni snack memiliki beberapa sertifikat dan perizinan seperti Hak Kekayaan Intelektual, Izin Usaha (NIB), Izin Edar (PIRT), Sertifikat Halal dan beberapa sertifikat pelatihan digital.

Terdapat beberapa hal yang menarik dari Yuni Snack, yaitu bahwa Yuni Snack

memanfaatkan kondisi lingkungan yaitu pedesaan dengan hasil pertanian mayoritas pepaya dan hasil bumi lainnya seperti pisang, daun pepaya, Sukun, singkong, bayam, adas dan sayuran lainnya, kemudian mengangkatnya menjadi olahan unik. Dengan berbagai kelengkapan perizinan dan kompetensinya saja tidak cukup untuk menghadapi persaingan pasar yang sangat dinamis dan tak terduga. Menurut Permatasari et al., (Permatasari et al., 2024) UMKM menghadapi tantangan yang cukup berat, akses pasar yang cukup sulit terlebih bagi para pemula, modal yang terbatas, kurangnya kemampuan dan pengetahuan tentang strategis bisnis, berbagai regulasi yang kompleks dan berubah-ubah, serta kompetitor yang semakin kuat.

Selain dalam hal legalitas, kebanyakan usaha mikro dan kecil belum memiliki pola pikir dalam menempatkan usahanya dari sisi analisis usaha. Salah satu analisis usaha yang digunakan adalah analisis SWOT, dimana pada analisis tersebut pelaku usaha membuat langkah strategi berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usahanya. Sehingga pelaku usaha dapat menghadapi tantangan dan mempertahankan usahanya pada setiap kondisi yang dihadapi Winarto (Winarto, 2021). Salah satu hal yang tidak dapat diprediksi, diperkirakan, dan juga dipastikan di masa mendatang dalam dunia bisnis yaitu perubahan lingkungan sekitar. Perubahan tersebut dapat berasal dari lingkungan eksternal maupun internal. Perubahan lingkungan ini memiliki efek menguntungkan dan tidak menguntungkan yang dapat mempengaruhi keberlanjutan atau pertumbuhan UKM itu sendiri. Kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang dapat ditemukan dalam strategi manajemen pemasaran untuk mengatasi perubahan lingkungan internal maupun eksternal. Metode terbaik untuk menangani masalah dalam manajemen pemasaran adalah analisis SWOT.

Salah satu hal yang tidak dapat diprediksi, diperkirakan, dan juga dipastikan di masa mendatang dalam dunia bisnis adalah perubahan lingkungan sekitar. Perubahan tersebut dapat berasal dari lingkungan eksternal maupun internal. Perubahan lingkungan ini memiliki efek menguntungkan dan tidak menguntungkan yang dapat mempengaruhi keberlanjutan atau pertumbuhan UMKM itu sendiri. Dalam hal ini, analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) menjadi alat yang efektif untuk memahami posisi strategis usaha secara komprehensif (GÜREL, 2017). SWOT tidak hanya membantu mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, tetapi juga berfungsi sebagai dasar dalam merumuskan strategi bisnis yang adaptif dan berkelanjutan (Helms & Nixon, 2010). Metode ini sangat sesuai untuk UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya namun harus tetap responsif terhadap dinamika pasar dan kompetitor. Oleh karena itu, pendekatan SWOT dalam kegiatan pengabdian ini dianggap relevan untuk memberikan solusi nyata kepada pelaku UMKM, seperti yang dilakukan kepada Yuni Snack.

Pengabdian ini bertujuan untuk membantu Yuni Snack menganalisis Usahanya dengan membuat analisis SWOT. Melihat Kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang yang dimiliki Yuni Snack dapat membantu menyusun strategi pengembangan usaha dengan lebih matang. Tema ini muncul dari wawancara pendahuluan kepada Owner Yuni Snack yaitu Mbak Wahyu Nugraheni yang menyampaikan bahwa kadang bingung harus

memulai dari mana dan apa yang harus dilakukan pada saat sepi orderan dan melimpah orderan. Dari keluhan tersebut kemudian tim pengabdian menyimpulkan bahwa yang dibutuhkan adalah strategi mengembangkan bisnis.

Metode

Pengabdian ini dilakukan di UMKM Yuni Snack yang beralamat di Dukuh Karang Tengah RT 02/02 Karangnongko , Mojosongo , Boyolali, Jawa Tengah. Metode service Learning menjadi pilihan metode yang paling tepat dalam pengabdian ini, karena mengintegrasikan pembelajaran ke dalam kegiatan pengabdian. Peran dosen dan mahasiswa dapat dimaksimalkan dengan mengidentifikasi masalah-masalah terkait bidang pengetahuannya sekaligus mencari solusi terhadap masalah-masalah yang berkembang di tengah masyarakat Afandi et al., (Afandi et al., 2022).

Tahapan yang dilakukan pada pengabdian ini adalah sebagai berikut :

A. Melakukan survey pendahuluan

Pada tahapan ini tim pengabdian melakukan wawancara pendahuluan dengan owner Yuni Snack. Mencari tahu permasalahan-permasalahan yang dihadapi, kemudian menawarkan beberapa solusi termasuk mengatur jadwal pelatihan dan bahan/alat yang dibutuhkan

B. Pelaksanaan pelatihan

Pelatihan dilaksanakan pada tahapan ini, tim pengabdian memberikan solusi dan tanya jawab lebih dalam.

C. Melakukan evaluasi

Pada tahap ini tim pengabdian melakukan evaluasi atas pelaksanaan pelatihan, apakah UMKM tercerahkan dan mendapat solusi atas masalah yang dihadapi.

Hasil

A. Melakukan survey pendahuluan

Pada tanggal 28 Mei 2025 Tim Pengabdian datang kelokasi Yuni Snack yaitu Dukuh Karang Tengah RT 02/02 Karangnongko , Mojosongo , Boyolali, Jawa Tengah melakukan wawancara pendahuluan, tentang keluhan-keluhan UMKM. Berikut bebarapa hasil kesimpulan :

1. Yuni Snack didirikan berawal dari keprihatinan dan keinginan untuk memanfaatkan hasil pertanian lokal, khususnya pepaya, yang sangat melimpah di daerah Boyolali. Banyaknya produksi pepaya yang belum termanfaatkan secara optimal mendorong mbak Wahyu Nugraheni untuk mengembangkan produk olahan pangan yang berbahan dasar pepaya.
2. Yuni Snack telah memiliki beberapa perizinan dan sertifikat, yang dapat membantu menaikkan brand produknya. Seperti Hak Kekayaan Intelektual, Izin Usaha (NIB), Izin

Edar (PIRT), Sertifikat Halal dan beberapa sertifikat pelatihan digital.

3. Beberapa permasalahan yang muncul adalah jumlah orderan yang tidak pasti dalam hal jumlah maupun waktu pemesanan. Hal ini memaksa Yuni Snack harus dapat mengatur kebutuhan bahan, tenaga kerja dan waktu produksi. Permasalahan lain berkaitan dengan pemasaran yang sementara baru sebatas teman-teman medsos dan lingkungan sekitar. Harapan yang disampaikan oleh mbah Wahyu anggraini adalah dapat mengatur seluruh komponen usahanya dengan mudah tanpa harus bingung, dikejar-kerja waktu, mencari tenaga kerja yang siap karena produksi sementara *by order*. Untuk bahan baku sampai saat ini masih mudah didapatkan.
4. Tim pengabdian menawarkan solusi untuk membantu Yuni Snack membuat analisis SWOT. Hal ini bertujuan untuk membantu Yuni Snack melihat Kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang yang dimiliki. Diharapkan dengan analisis SWOT UMKM dapat menata dan merancang strategi lebih mudah.
5. Selanjutnya tim pengabdian dan mbak Wahyu Nugraheni sepakat untuk merencanakan pelatihan pada hari Jumat, 30 Mei 2025 di rumah Mbak Wahyu Nugraheni yaitu Dukuh Karang Tengah RT 02/02 Karangnongko , Mojosongo , Boyolali, Jawa Tengah.

B. Pelaksanaan pelatihan

Analisis SWOT merupakan alat analisis yang bertahan paling lama serta banyak digunakan oleh perusahaan untuk melakukan analisis situasional dalam formulasi strategi. SWOT sendiri meliputi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Kekuatan mengacu pada kemampuan untuk bersaing dan tumbuh kuat. Kelemahan adalah kekurangan yang dapat menghambat kelangsungan usaha. Kekuatan dan kelemahan biasanya timbul dari internal. Peluang adalah sebuah kesempatan yang bagus untuk pertumbuhan. Sedangkan ancaman dapat membuat sebuah usaha tersebut mengalami masalah, yang mungkin menekan kekuatan, memperburuk kelemahan dan menutup sebuah peluang. Peluang dan ancaman bersifat lingkungan dan luar, Wibawati (Wibawati et al., 2023). Hasil dari pelaksanaan pelatihan dapat disimpulkan bahwa Yuni Scank memiliki kekuatan, kelemahan, kesempatan dan peluang sebagai berikut :

1. Kekuatan

Produk Unik salah satunya adalah kripik dari sayuran dan olahan pepaya

- a. Memiliki sertifikat halal
- b. Memiliki hak Cipta (HAKI)
- c. Memiliki perizinan PIRT dan NIB
- d. Akses ke Dinas dan Pemerintahan Kabupaten Boyolali dekat karena termasuk salah satu pengurus APMIKIMMDO dan aktif di berbagai organsiasi kemasyarakatan.
- e. Jalinan kerjasama yang cukup luas

2. Kelemahan

- a. Strategi pemasaran masih sederhana
- b. Jumlah produksi masih terbatas
- c. Manajemen SDM yang masih terbatas
- d. Alat produksi terbatas

3. Peluang dan Kesempatan

- a. Belum banyak olahan dari sayuran seperti kripik dan olahan pepaya
- b. Bahan dari lingkungan lokal yang melimpah dan murah
- c. Biaya Tenaga kerja terjangkau
- d. Letak wilayah produksi yang tidak jauh dari perkotaan hanya berkisar 7-10 menit perjalanan
- e. Adanya tren penggunaan promosi digital dapat meningkatkan kinerja UMKM Yuni Snack
- f. Dukungan dari Pemerintah daerah melalui pengembangan, pelatihan, dan bantuan UMKM yang semakin meningkat
- g. Pangsa pasar yang masih sangat luas
- h. Akses ke kota-kota besar tidak terlalu jauh seperti Solo, Yogyakarta, Semarang, dll
- i. Permintaan makanan ringan dan Snack di wilayah Soloraya masih sangat tinggi

4. Ancaman

- a. Munculnya pesaing-pesaing baru
- b. Jika tidak mengikuti trend perkembangan teknologi dalam pemasaran dikhawatirkan sulit menembus pasar karena kompetitor semakin banyak
- c. Produksi yang tidak kontinyu akan berakibat kehilangan tenaga kerja

C. Melakukan evaluasi

Tahap melakukan evaluasi di lakukan setelah kegiatan pelatihan di laksanakan. Berikut beberapa hasil evaluasi pelaksanaan pengabdian masyarakat di Yuni Snack :

1. Meskipun waktu pelaksanaan pengabdian terbatas, namun Owner Yuni Snack menyampaikan banyak terima kasih karena manfaatnya yang sangat besar. Dengan analisis SWOT ini mampu memberikan gambaran yang luas tentang bisnisnya dan dapat dijadikan dasar menyusun strategi bisnis serta mengembangkan pemasaran.
2. Keterbatasan dana pelaksanaan pengabdian membatasi pertemuan dan pelatihan sehingga masih banyak materi yang seharusnya dapat disampaikan dengan lebih detail namun tidak.

3. Wawasan dan pengetahuan owner Yuni Snack meningkat, terutama mengetahui posisi dan peluang bisnisnya.



Gambar 1. Foto pada saat pelatihan

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada UMKM Yuni Snack yang beralamat di Dukuh Karang Tengah RT 02/02 Karangnongko , Mojosongo , Boyolali, Jawa Tengah. Hasil dari analisis SWOT menggambarkan bahwa Yuni Snack memiliki kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang dapat digambarkan dengan jelas dan mampu di analisis dan dipahami oleh Owner Yuni Snack. Beberapa ancaman dan kelemahan telah didiskusikan dan menghasilkan solusi yang dapat diterima.

Mbak Wahyu Nugraheni selaku pemilik Yuni Snack berterimakasih dan memberikan kesaksian bahwa sangat terbantu dengan adanya pengabdian ini. Menurutnya. Selama ini ada beberapa hal yang tidak pernah tergambarkan dalam pikiran bagaimana mengembangkan strategi pemasaran dan menghadapi beberapa permasalahan, namun dapat di ketahui dan dipecahkan.

Pengakuan/Acknowledgements

Kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana berkat bantuan dari banyak pihak diantaranya STIE Surakarta, Tim Dosen, Yuni Snack dan lainnya. Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada Mbak Yuni Nugraheni selaku Owner Yuni Snack, telah memberikan izin tempat dan waktu sehingga kegiatan pengabdian ini berjalan dengan baik dan lancar. Kami juga mengucapkan terimakasih kepada tim pengabdian STIE Surakarta yang terlibat dalam kegiatan ini. Semoga pengabdian ini bermanfaat seperti yang disampaikan oleh (Zunaidi, 2024) bahwa salah satu peran utama pengabdian kepada masyarakat adalah memberdayakan masyarakat melalui pendekatan yang berbasis pada pemberdayaan.

Daftar Referensi

Afandi, A., Laily, N., Wahyudi, N., Umam, M. H., Kambau, Ri, R. A., Rahman, S. A., Sudirman, M., Jamilah, Kadir, N. A., Junaid, S., Nur, S., Parmitasari, R. D. A., Nurdiyanah, Wahyudi,

- J., & Wahid, M. (2022). *Metodologi Pengabdian Masyarakat*. Direktorat Pendidikan Tinggi Keagamaan Islam Direktorat Jenderal Pendidikan Islam Kementerian Agama RI. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/71356/1/Buku.pdf>
- GÜREL, E. (2017). SWOT ANALYSIS: A THEORETICAL REVIEW. *Journal of International Social Research*, 10(51), 994–1006. <https://doi.org/10.17719/jisr.2017.1832>
- Helms, M. M., & Nixon, J. (2010). Exploring SWOT analysis – where are we now? *Journal of Strategy and Management*, 3(3), 215–251. <https://doi.org/10.1108/17554251011064837>
- Permatasari, M. D., Asiah, N., Nurjanah, R., Ali, F., & Ramba, S. J. A. (2024). Sosialisasi dan Implementasi Digitalisasi Akuntansi CV CIQ Bintang Permata Tambun Utara Kabupaten Bekasi. *Abdimas Galuh*, 6(1), 530. <https://doi.org/10.25157/ag.v6i1.13314>
- Wibawati, D. A. P., Al Ahdi, M. H., Izzah, N., & Cahyani, W. (2023). ANALISIS SWOT PADA UKM MINUMAN SARI BUAH KUNYIT ASAM DI DESA PALAAN KECAMATAN NGAJUM KABUPATEN MALANG. *JRCE (Journal of Research on Community Engagement)*, 4(2), 108–118. <https://doi.org/10.18860/jrce.v4i2.19754>
- Winarto, A. J. (2021). Analisis Swot sebagai Strategi dalam Membantu Perekonomian UMKM Jasa Konveksi @anfcreative.id Di Era Pandemi. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6(1), 74. <https://doi.org/10.36418/syntax-literate.v6i1.2084>
- Zunaidi, A. (2024). *METODOLOGI PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT Pendekatan Praktis untuk Memberdayakan Komunitas*. https://repository.iainkediri.ac.id/1030/1/Arif%20Zunaidi_Metodologi%20Pengabdian%20Kepada%20Masyarakat.pdf