

ANALISIS SWOT DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BERBASIS POTENSI LOKAL DI DESA PURWADANA, KARAWANG

Finny Redjeki¹, Windi Matsuko Danasasmita², R. Iim Takwim³, Nurul Syamsiah⁴, Hermina Hendriani Farida^{5*}

¹ Universitas Sangga Buana; Indonesia, finny@usbypkp.ac.id

² Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pasundan; Indonesia; windisasmita87@gmail.com

³ International Women University (IWU); Indonesia; iimtakwim9@gmail.com

⁴ Sekolah Tinggi Bahasa Asing (STBA) Yapari; Indonesia; nurulspamilih@stba.ac.id

⁵ Universitas Al Ghifari; Indonesia; hermina.farida@gmail.com

ARTICLE INFO

Article history:

Received 2026-03-14

Revised 2026-04-15

Accepted 2026-05-19

ABSTRAK

Pengembangan ekonomi perdesaan yang mandiri memerlukan pemetaan strategis terhadap potensi sumber daya lokal serta penguatan kapasitas manajerial pelaku ekonomi desa. Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk menganalisis peluang dan tantangan serta merumuskan strategi pengembangan usaha mikro di Desa Purwadana, Kabupaten Karawang, melalui pendekatan analisis SWOT. Program dilaksanakan melalui observasi partisipatif, edukasi manajerial, focus group discussion, dan pendampingan penyusunan matriks strategi bagi pelaku UMKM dan pengurus BUMDes. Ketercapaian program diukur secara semi-kuantitatif dengan membandingkan kapasitas mitra sebelum dan sesudah intervensi melalui instrumen pre-test dan post-test. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada pemahaman strategis mitra, terutama pada kemampuan merumuskan rencana aksi bisnis yang meningkat dari 18% menjadi 82%. Strategi utama yang dihasilkan berfokus pada inovasi produk, perbaikan kemasan, dan adopsi pemasaran digital. Program ini menegaskan bahwa pendampingan berbasis analisis SWOT mampu memperkuat kerangka pengambilan keputusan pelaku usaha desa. Secara praktis, hasil kegiatan ini dapat digunakan oleh pelaku UMKM, pengurus BUMDes, dan pemerintah desa sebagai acuan dalam menyusun rencana aksi usaha berbasis potensi lokal, terutama pada aspek inovasi produk, perbaikan kemasan, perluasan pemasaran digital, dan penguatan daya saing produk desa.

Kata Kunci: Analisis SWOT; Potensi Lokal; UMKM; Desa Purwadana; Strategi Bisnis

ABSTRACT

The development of a self-reliant rural economy requires strategic mapping of local resource potential and the strengthening of managerial capacity among village economic actors. This Community Service (PkM) program aims to analyze opportunities and challenges and formulate development strategies for micro-enterprises in Purwadana Village, Karawang Regency, using the SWOT Analysis approach. The program was implemented through participatory

observation, managerial education, focus group discussions, and mentoring in preparing strategy matrices for MSME actors and Village-Owned Enterprise managers. Program achievement was measured semi-quantitatively by comparing partners' capacity levels before and after the intervention using pre-test and post-test instruments. The evaluation results showed a significant increase in strategic understanding, especially in the ability to formulate business action plans, which increased from 18% to 82%. The main strategy produced from the mentoring process focuses on product innovation, packaging improvement, and digital marketing adoption. This program confirms that SWOT-based mentoring can strengthen business decision-making among rural entrepreneurs. Practically, the results of this program can be used by MSME actors, Village-Owned Enterprise managers, and village government as a reference for preparing local potential-based business action plans, particularly in product innovation, packaging improvement, digital marketing expansion, and the strengthening of rural product competitiveness.

Keywords: SWOT Analysis; Local Potential; MSMEs; Purwadana Village; Business Strategy

This is an open access article under the [CC BY](#) license.



Corresponding Author:

Hermina Hendriani Farida

Universitas Al Ghifari, Bandung; hermina.farida@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi nasional yang inklusif seharusnya berakar pada kemandirian dan resiliensi ekonomi di tingkat perdesaan. Salah satu pilar utama untuk mencapai kemandirian tersebut adalah optimalisasi potensi lokal yang dikelola melalui pemberdayaan masyarakat dan kewirausahaan desa (Nazeri et al., 2024). Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dan entitas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting sebagai motor penggerak ekonomi perdesaan yang berbasis pada sumber daya lokal (Khumaidi et al., 2023; Nugeraha et al., 2022). Namun demikian, optimalisasi potensi desa sering kali menghadapi kendala manajerial, di mana masyarakat dan pelaku usaha belum memiliki kemampuan yang memadai dalam memetakan kelayakan usaha dan merancang strategi pengembangan yang berkelanjutan (Mardiana et al., 2024).

Secara teoretis, kegiatan pengabdian ini didasarkan pada pendekatan pemberdayaan masyarakat dan pengembangan usaha berbasis aset lokal. Pendekatan pemberdayaan menempatkan masyarakat bukan hanya sebagai penerima program, tetapi sebagai aktor utama yang memiliki pengetahuan, pengalaman, dan sumber daya untuk mengembangkan ekonomi lokalnya. Dalam konteks ini, potensi desa, kapasitas pelaku UMKM, peran BUMDes, serta dukungan kelembagaan lokal dipahami sebagai modal utama dalam membangun kemandirian ekonomi desa (Bayu & Hartati, 2023). Landasan ini sejalan dengan penggunaan analisis SWOT, karena SWOT membantu pelaku usaha mengenali kekuatan dan kelemahan

internal serta membaca peluang dan ancaman eksternal secara lebih sistematis (Kazanskaia, 2025). Dengan demikian, pendampingan SWOT dalam kegiatan ini tidak hanya berfungsi sebagai alat evaluasi usaha, tetapi juga sebagai instrumen pembelajaran strategis bagi masyarakat desa dalam merumuskan arah pengembangan usaha berbasis potensi lokal.

Desa Purwadana di Kabupaten Karawang merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi sumber daya lokal yang cukup menjanjikan, mulai dari komoditas agribisnis hingga industri kreatif skala rumahan. Observasi awal di lapangan menunjukkan bahwa meskipun aktivitas produksi telah berjalan, sebagian besar pelaku UMKM dan perangkat penggerak ekonomi desa belum memiliki strategi penetrasi pasar yang terarah. Pengembangan potensi desa yang tidak diiringi dengan perencanaan strategis sering kali berdampak pada rendahnya daya saing produk dan stagnasi pendapatan masyarakat (Sunggoro, 2022). Di wilayah Karawang sendiri, riset terdahulu membuktikan bahwa intervensi manajerial yang tepat, seperti penentuan strategi pemasaran berbasis analisis potensi, sangat krusial dalam memperkuat fundamental bisnis entitas desa (Zaroni, 2023).

Untuk mengatasi persoalan ketidaksiapan manajerial tersebut, pendekatan evaluasi strategis melalui analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dinilai sebagai metode yang paling komprehensif dan aplikatif. Analisis SWOT terbukti efektif dalam membantu pelaku usaha kecil dan kelembagaan desa untuk mengidentifikasi kekuatan kearifan lokal sekaligus memitigasi kelemahan internal dan ancaman eksternal yang muncul (Aqil et al., 2024; Cholistan, 2024). Implementasi SWOT juga menjadi instrumen pemulihan dan perumusan strategi bertahan bagi UMKM dalam menghadapi dinamika pasar yang fluktuatif (Belal, 2024).

Berdasarkan urgensi tersebut, program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini diinisiasi untuk memberikan pendampingan secara langsung kepada pelaku ekonomi di Desa Purwadana. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah memfasilitasi pelaku UMKM dan kader ekonomi desa dalam memahami dan mengaplikasikan kerangka analisis SWOT guna menggali potensi lokal secara maksimal. Melalui edukasi dan pendampingan strategis ini, diharapkan lahir model bisnis perdesaan yang tidak hanya adaptif terhadap perubahan pasar, tetapi juga mampu memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan taraf kesejahteraan masyarakat Desa Purwadana.

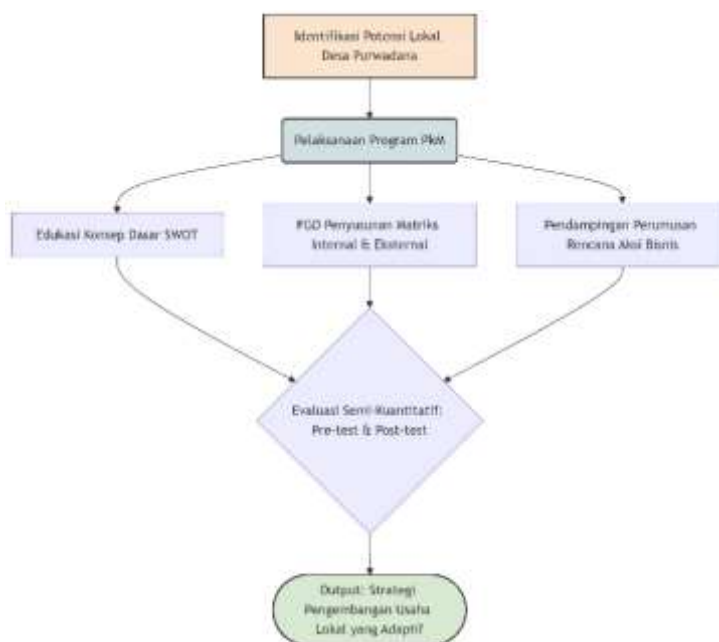
2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Purwadana, Kabupaten Karawang, dengan melibatkan 35 peserta yang terdiri dari pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pengurus Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), dan perwakilan kelompok tani. Pendekatan yang digunakan mengacu pada *Asset-Based Community Development* (ABCD), yang fokus pada pemanfaatan aset lokal untuk mengatasi kelemahan struktural desa. Pendekatan ini diharapkan dapat menciptakan ekosistem bisnis berbasis komunitas yang kuat dan berkelanjutan. Metode pelaksanaan program dibagi menjadi empat tahapan utama, yang dijelaskan secara rinci pada Tabel 1.

Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan Pendampingan Analisis SWOT

| Tahap | Aktivitas Utama | Output yang Diharapkan |
|-----------------------------------|--|--|
| I. Identifikasi & Pemetaan | Observasi lapangan dan pemetaan potensi unggulan desa bersama perangkat desa dan pelaku usaha. | Dokumen profil potensi lokal (agribisnis dan industri kreatif). |
| II. Edukasi Analisis SWOT | Pemaparan materi mengenai <i>Strengths</i> , <i>Weaknesses</i> , <i>Opportunities</i> , dan <i>Threats</i> dalam konteks bisnis skala mikro. | Peningkatan pemahaman kognitif peserta mengenai evaluasi bisnis. |
| III. Focus Group Discussion (FGD) | Pendampingan penyusunan matriks SWOT secara partisipatif per kelompok sektor usaha. | Matriks SWOT spesifik untuk masing-masing unit UMKM dan BUMDes. |
| IV. Perumusan Strategi | Penentuan strategi pengembangan usaha yang aplikatif, mencakup inovasi pemasaran dan adaptasi digital. | Rencana aksi bisnis jangka pendek dan menengah. |

Tahapan pertama berfokus pada identifikasi sumber daya dan sistem informasi industri mikro di wilayah sasaran. Setelah data terkumpul, kegiatan dilanjutkan dengan sosialisasi dan bimbingan teknis mengenai urgensi evaluasi internal dan eksternal. Pada tahap inti, peserta dibagi dalam beberapa kelompok diskusi (*Focus Group Discussion*) untuk menyusun matriks SWOT berdasarkan usaha mereka masing-masing. Metode partisipatif ini memastikan bahwa perumusan strategi tidak bersifat *top-down*, melainkan digali langsung dari pengalaman empiris para pelaku usaha lokal. Gambar berikut menunjukkan alur pelaksanaan program secara keseluruhan.



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Pendampingan Analisis SWOT di Desa Purwadana

Sebagai tindak lanjut dari matriks SWOT, pendampingan difokuskan pada penguatan kelemahan (*weaknesses*) dan perolehan peluang (*opportunities*) dengan memberikan rekomendasi untuk adaptasi digitalisasi pemasaran dan perbaikan kemasan produk. Ini

merupakan strategi penting bagi UMKM perdesaan dalam menghadapi tantangan digitalisasi. Keberhasilan kegiatan diukur secara semi-kuantitatif dengan menggunakan *pre-test* dan *post-test*. Instrumen evaluasi disusun dengan skala Likert untuk mengukur peningkatan kapasitas manajerial peserta setelah mengikuti program pendampingan.

Analisis data dalam kegiatan ini dilakukan melalui dua tahap. Pertama, data kualitatif dari observasi, diskusi kelompok, dan pendampingan dianalisis dengan cara mengelompokkan temuan lapangan ke dalam empat komponen utama SWOT, yaitu *strengths*, *weaknesses*, *opportunities*, dan *threats*. Setiap komponen kemudian digunakan sebagai dasar penyusunan alternatif strategi pengembangan usaha, terutama strategi penguatan potensi lokal, perbaikan kelemahan usaha, pemanfaatan peluang pasar, dan mitigasi ancaman persaingan. Kedua, data kuantitatif dari *pre-test* dan *post-test* dianalisis secara deskriptif dengan menghitung persentase capaian setiap indikator. Peningkatan kapasitas peserta diperoleh dari selisih nilai *post-test* dan *pre-test* pada masing-masing indikator, sehingga hasil evaluasi dapat menunjukkan perubahan pemahaman peserta secara lebih terukur.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pendampingan di Desa Purwadana menunjukkan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas manajerial para pelaku UMKM dan pengurus BUMDes. Melalui skema *Focus Group Discussion* (FGD), peserta berhasil memetakan kondisi riil usahanya ke dalam matriks SWOT. Dari proses tersebut, teridentifikasi bahwa kekuatan utama desa terletak pada ketersediaan bahan baku lokal, keunikan produk rumahan, dan keterlibatan pelaku usaha dalam kegiatan ekonomi desa. Namun, kelemahan yang masih dominan adalah penggunaan metode pemasaran konvensional, kemasan produk yang sederhana, dan belum tersusunnya strategi promosi digital secara konsisten. Ringkasan temuan lapangan berdasarkan hasil observasi, FGD, dan pendampingan analisis SWOT disajikan pada Tabel 2. Data dalam tabel tersebut menunjukkan kondisi aktual yang dihadapi pelaku UMKM dan pengurus BUMDes di Desa Purwadana, baik dari sisi kekuatan, kelemahan, peluang, maupun ancaman pengembangan usaha lokal.

Tabel 2. Ringkasan Temuan Lapangan Berdasarkan Analisis SWOT

| Komponen SWOT | Temuan Lapangan | Implikasi Strategis |
|---------------|---|--|
| Strengths | Desa memiliki bahan baku lokal, produk rumahan yang unik, keterlibatan pelaku UMKM, serta dukungan awal dari BUMDes. | Potensi lokal dapat dikembangkan menjadi produk unggulan desa dengan penguatan identitas produk. |
| Weaknesses | Sebagian pelaku usaha masih menggunakan kemasan sederhana, pemasaran konvensional, pencatatan usaha manual, dan belum memiliki strategi promosi digital yang konsisten. | Diperlukan pendampingan pada aspek kemasan, branding, manajemen usaha, dan pemasaran digital. |

| Komponen SWOT | Temuan Lapangan | Implikasi Strategis |
|---------------|--|--|
| Opportunities | Produk lokal memiliki peluang masuk ke pasar digital, jaringan promosi desa, kegiatan bazar, serta potensi pengembangan ekowisata berbasis komunitas. | UMKM perlu diarahkan pada pemasaran berbasis media sosial, marketplace, dan integrasi dengan agenda promosi desa. |
| Threats | Persaingan produk sejenis dari luar desa, perubahan selera konsumen, keterbatasan akses pasar, dan fluktuasi harga bahan baku menjadi tantangan utama. | Pelaku usaha perlu memperkuat diferensiasi produk, kualitas kemasan, dan jejaring pemasaran agar lebih kompetitif. |

Berdasarkan temuan lapangan pada Tabel 2, persoalan utama yang dihadapi pelaku UMKM di Desa Purwadana bukan terletak pada ketiadaan potensi produk, melainkan pada keterbatasan dalam mengelola potensi tersebut menjadi strategi usaha yang terarah. Peserta telah memiliki pengalaman produksi dan bahan baku lokal yang cukup, tetapi belum seluruhnya mampu mengubah keunggulan tersebut menjadi nilai jual yang kuat. Kondisi ini terlihat dari masih terbatasnya penggunaan kemasan yang menarik, belum optimalnya pemanfaatan media sosial, dan belum tersusunnya rencana pemasaran yang sistematis. Oleh karena itu, pendampingan SWOT diarahkan untuk membantu peserta menerjemahkan potensi lokal menjadi rencana aksi usaha yang lebih konkret.

Keberhasilan intervensi edukasi dan pendampingan ini diukur melalui evaluasi semi-kuantitatif yang membandingkan kapasitas peserta sebelum (*pre-test*) dan sesudah (*post-test*) program dilaksanakan. Rekapitulasi hasil evaluasi terhadap 35 peserta disajikan pada Tabel 3, yang memuat empat indikator utama, yaitu pemahaman konsep analisis SWOT, kemampuan identifikasi potensi lokal, keterampilan perumusan strategi bisnis, serta kesiapan inovasi dan adopsi digital.

Tabel 3. Evaluasi Semi-Kuantitatif Kapasitas Manajerial Mitra

| Indikator Penilaian | Pre-Test (%) | Post-Test (%) | Peningkatan (%) |
|--|--------------|---------------|-----------------|
| Pemahaman Konsep Analisis SWOT | 22 | 88 | 66 |
| Kemampuan Identifikasi Potensi Lokal | 35 | 90 | 55 |
| Keterampilan Perumusan Strategi Bisnis | 18 | 82 | 64 |
| Kesiapan Inovasi dan Adopsi Digital | 20 | 85 | 65 |

Berdasarkan Tabel 3, terlihat adanya peningkatan kapasitas yang merata pada seluruh indikator. Peningkatan tertinggi terdapat pada indikator pemahaman konsep analisis SWOT, yaitu dari 22% menjadi 88%, dengan kenaikan sebesar 66%. Indikator kesiapan inovasi dan adopsi digital juga meningkat cukup besar, yaitu dari 20% menjadi 85%, dengan kenaikan sebesar 65%. Temuan ini menunjukkan bahwa pendampingan partisipatif dapat membantu peserta memahami evaluasi usaha secara lebih sistematis dan mendorong kesiapan mereka untuk mengembangkan strategi pemasaran berbasis digital. Hasil evaluasi juga menunjukkan bahwa keterampilan perumusan strategi bisnis meningkat dari 18% menjadi 82%, dengan kenaikan sebesar 64%. Peningkatan ini penting karena pada awal kegiatan sebagian peserta

belum terbiasa menyusun rencana aksi usaha berdasarkan pemetaan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Setelah mengikuti pendampingan, peserta mulai mampu merumuskan strategi yang lebih aplikatif, terutama pada aspek inovasi produk, perbaikan kemasan, dan pemasaran berbasis *e-commerce*. Strategi ini sejalan dengan temuan terdahulu yang menunjukkan bahwa pemanfaatan *e-commerce* dapat memperluas jangkauan pasar UMKM perdesaan (Abdurrahman & Hasyim, 2024; Willem et al., 2024).

Peningkatan kapasitas mitra juga direpresentasikan secara visual pada Gambar 2. Gambar tersebut menunjukkan perubahan capaian sebelum dan sesudah program pendampingan pada setiap indikator manajerial, sehingga hasil evaluasi dapat dibaca secara lebih jelas dan terukur.



Gambar 2. Grafik Peningkatan Kapasitas Mitra Berbasis Indikator Manajerial

Pembahasan lebih lanjut mengenai peluang dalam matriks SWOT menunjukkan bahwa integrasi produk UMKM lokal dengan potensi lingkungan dapat diarahkan pada pengembangan model ekowisata perdesaan. Peluang ini muncul karena Desa Purwadana memiliki potensi produk lokal yang dapat dipadukan dengan agenda promosi desa, kegiatan komunitas, dan pengembangan daya tarik berbasis lingkungan. Model ekowisata berbasis masyarakat dapat menjadi jalur penguatan ekonomi lokal apabila pelaku UMKM, BUMDes, dan pemerintah desa mampu membangun sinergi dalam promosi produk, penyediaan layanan, dan penguatan identitas desa. Selain itu, strategi pengembangan usaha berbasis teknologi menjadi prasyarat penting bagi Desa Purwadana untuk bergerak menuju konsep *smart village* yang menekankan pemanfaatan inovasi sosial dan teknologi dalam pengelolaan potensi lokal (Emerllahu & Bogataj, 2024; Wielewska & Kasprzak, 2022).

Temuan lapangan menunjukkan bahwa ancaman utama bagi pelaku UMKM di Desa Purwadana berasal dari persaingan produk sejenis, keterbatasan akses pasar, serta belum kuatnya diferensiasi produk lokal. Kondisi ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha tidak cukup hanya berfokus pada peningkatan produksi, tetapi juga perlu diarahkan pada penguatan nilai tambah, identitas produk, dan jejaring pemasaran. Dalam konteks tersebut, pelaku usaha di Desa Purwadana perlu mengadopsi prinsip kewirausahaan sosial yang menekankan keberlanjutan usaha sekaligus manfaat ekonomi bagi masyarakat desa.

Penanaman mentalitas kewirausahaan sosial ini penting untuk menopang pilar ekonomi dalam ekosistem *smart village* (Ikhwan et al., 2024).

Secara keseluruhan, hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa penguatan UMKM dan BUMDes di Desa Purwadana perlu diarahkan pada integrasi antara inovasi produk, perbaikan kemasan, pemasaran digital, dan tata kelola usaha berbasis komunitas. Data lapangan memperlihatkan bahwa peserta memiliki modal awal berupa bahan baku lokal, pengalaman produksi, dan dukungan kelembagaan desa, tetapi masih membutuhkan pendampingan pada aspek manajemen usaha dan akses pasar. Dengan strategi tersebut, usaha berbasis potensi lokal di Desa Purwadana memiliki peluang lebih besar untuk memperkuat daya saing, memperluas pasar, dan mencapai resiliensi bisnis yang berkelanjutan.

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat di Desa Purwadana, Karawang, menunjukkan hasil positif dalam meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM dan pengurus BUMDes. Melalui pendekatan partisipatif dan pendampingan analisis SWOT, peserta mampu memetakan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman usaha secara lebih terarah. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan pemahaman strategis dengan rata-rata kenaikan di atas 60%, terutama pada aspek pemahaman konsep SWOT, perumusan strategi bisnis, dan kesiapan inovasi digital.

Strategi prioritas yang dirumuskan dari kegiatan ini berfokus pada inovasi produk, perbaikan kemasan, dan adopsi pemasaran digital melalui *e-commerce*. Temuan ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha berbasis potensi lokal membutuhkan kombinasi antara pemetaan aset desa, penguatan kapasitas pelaku usaha, dan pemanfaatan teknologi. Dengan strategi tersebut, UMKM dan BUMDes di Desa Purwadana memiliki peluang lebih besar untuk memperkuat daya saing, memperluas akses pasar, dan mendukung kemandirian ekonomi desa secara berkelanjutan.

REFERENSI

- Abdurrahman, A., & Hasyim, F. (2024). Pendampingan Pengelolaan UMKM Bakpia Tunas Ngrombo Berbasis Mentoring Kelompok. *Pandawa*, 2(3), 40–51. <https://doi.org/10.61132/pandawa.v2i3.893>
- Aqil, M., Maharani, P. N., Wibowo, A., Andini, V. R., & Khalidah, I. S. (2024). SWOT Analysis for Business Strategy Development. *Indonesian Journal of Innovation Multidiscipliner Research*, 2(4), 222–233. <https://doi.org/10.69693/IJIM.V2I4.231>
- Bayu, K., & Hartati, S. (2023). Management Model of Village Owned Enterprises (BUMDes). *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(7), 571–584. <https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i7.5011>
- Belal, D. S. G. (2024). The Importance of Using SWOT Analysis in Business Success. *International Journal of Asian Business and Management*, 3(4), 557–564. <https://doi.org/10.55927/ijabm.v3i4.10857>

- Cholistiana, N. (2024). Peran Analisis Swot dalam Perumusan Strategi Bisnis untuk Ukm dalam Menghadapi Persaingan Global. *Jurnal Inovasi Global*, 2(7), 751–764. <https://doi.org/10.58344/JIG.V2I7.118>
- Emerllahu, V., & Bogataj, D. (2024). Smart Villages as infrastructure of rural areas: Literature review and research agenda. *Advances in Control and Optimization of Dynamical Systems*, 58(3), 268–273. <https://doi.org/10.1016/j.ifacol.2024.07.162>
- Ikhwan, A., Pertiwi, W. N. B., Gunawan, N. A., Hudiafa, E., & Jannah, S. (2024). Sustainable Entrepreneurship Development Training for Sindangheula Community in Utilizing Village Potential. *MOVE Journal of Community Service and Engagement*, 4(2), 39–47. <https://doi.org/10.54408/move.v4i2.397>
- Kazanskaia, A. N. (2025). Conducting a SWOT Analysis for Strategic Planning: Integrating Internal and External Perspectives. *NEYA Global Journal of Non-Profit Studies*. <https://doi.org/10.64357/neya-gjnps-strplnstbstgd-04>
- Khumaidi, K., Rozikin, R., Akhdifa, S. P., & Azizah, N. A. H. (2023). Penguatan Kelembagaan Badan Usaha Milik Desa Sebagai Modal Pengembangan Usaha Ekonomi Masyarakat Desa. *Soliditas*. <https://doi.org/10.31328/JS.V6I2.4987>
- Mardiana, M., Prihadyanti, D., & Falah, M. H. (2024). Village-Owned Enterprises (BUM Desa) Management Strategy Towards Sustainable Village Development. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 23(2), 91–107. <https://doi.org/10.12695/JMT.2024.23.2.1>
- Nazeri, N., Hidayat, R., & El Maza, R. (2024). Encouraging Community Empowerment and Local Economic Independence in Villages through Sustainable Economic Development Techniques. *West Science Journal Economic and Entrepreneurship*, 2(04), 614–620. <https://doi.org/10.58812/wsjee.v2i04.1442>
- Nugeraha, P., Pratama, M. A., Adistyana, D., Efendi, A., Septiani, W., Handika, F., Febryani, S., Widisono, R. L., Sari, M., Nugroho, C. A., & Ali, S. (2022). Strengthening the Role of Village-Owned Enterprises for Agriculture and Livestock SMEs. *Proceedings IAPA Annual Conference*, 18. <https://doi.org/10.30589/proceedings.2022.680>
- Sunggoro, A. R. (2022). Village development in indonesia. *Indonesian Journal of Multidisciplinary Science*, 1(5), 491–499. <https://doi.org/10.55324/ijoms.v2i2.99>
- Wielewska, I., & Kasprzak, M. (2022). Smart village – using new opportunities in the development of rural areas. *Zeszyty Naukowe*, 2022(156). <https://doi.org/10.29119/1641-3466.2022.156.35>
- Willem, W., Dinan, D., & Elliyana, E. (2024). The Impact of Digital Economy on MSME Growth in Rural Areas: A Qualitative Study on E-Commerce and Fintech. *Journal of Production, Operations Management and Economics*, 46, 88–100. <https://doi.org/10.55529/jpome.46.88.100>
- Zaroni, A. N. (2023). Business Management Of Village-Owned Enterprises In Hegarmanah Village: Potential And Islamic Economic Implementation Strategy. *Inisiatif*, 2(3), 1–15. <https://doi.org/10.30640/inisiatif.v2i3.986>