



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 5 No. 2 (2026) pp: 19708-19717

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Analisis SWOT Pujasera Desa Bucor Kulon dalam Pembangunan Ekonomi Lokal

Deddy Junaedi, M.A.B., Riza Nur Aini, Uswatun Hasanah, Dila Rahmawati, Novia Dwi Afrilianti, Siti Sulasmi Kholifah, Ririn Yanti Handayani

Fakultas Ekonomi, Sosial dan Humaniora, Universitas Nurul Jadid

deddyjuna87@gmail.com, probolinggoriza@gmail.com, uswatunhasanahuus58@gmail.com, dilarahmawati605@gmail.com,
dwiafrilianti@gmail.com, sitisulasmi028@gmail.com, ririnyantiandayani04@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis kondisi Pujasera Desa Bucor Kulon dalam mendukung pembangunan ekonomi lokal melalui pendekatan SWOT yang mencakup kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi langsung, wawancara mendalam terhadap pengelola, pelaku usaha, dan pemerintah desa, serta dokumentasi kegiatan. Data dianalisis melalui reduksi, pengelompokan faktor internal dan eksternal, penyajian temuan, serta penarikan kesimpulan strategis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pujasera Desa Bucor Kulon memiliki kekuatan berupa lokasi yang strategis, variasi produk kuliner, partisipasi masyarakat yang tinggi, dan fungsinya sebagai ruang interaksi ekonomi serta sosial. Kelemahan utama meliputi keterbatasan modal, kemampuan manajerial yang belum merata, fasilitas yang perlu ditingkatkan, dan promosi yang belum optimal. Peluang pengembangan berasal dari dukungan pemerintah desa, meningkatnya minat masyarakat terhadap kuliner lokal, pemanfaatan pemasaran digital, serta potensi kolaborasi dengan berbagai pihak. Adapun ancaman yang dihadapi mencakup persaingan usaha sejenis, perubahan selera konsumen, dan ketidakstabilan permintaan. Berdasarkan analisis tersebut, strategi pengembangan perlu diarahkan pada peningkatan kapasitas pengelola dan pelaku UMKM, penguatan identitas kuliner lokal, perluasan promosi digital, perbaikan fasilitas, pengembangan kemitraan, serta evaluasi kinerja secara berkala. Pujasera berpotensi menjadi motor penggerak ekonomi desa apabila dikelola secara profesional, adaptif, partisipatif, dan berkelanjutan. Strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan pendapatan pelaku usaha, memperluas kesempatan kerja, memperkuat perputaran ekonomi lokal, dan menjaga keberlanjutan Pujasera Desa Bucor Kulon.

Kata kunci: Analisis SWOT, Pujasera, UMKM, Ekonomi Lokal, Pembangunan Desa

1. Latar Belakang

Pembangunan ekonomi lokal merupakan salah satu strategi penting dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan. Pembangunan ini berfokus pada penguatan potensi ekonomi yang bersumber dari daerah itu sendiri dengan melibatkan partisipasi aktif masyarakat setempat. Melalui pembangunan ekonomi lokal, diharapkan tercipta kemandirian ekonomi desa, peningkatan pendapatan masyarakat, serta pengurangan tingkat pengangguran. Salah satu aspek penting dalam pembangunan ekonomi lokal adalah pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berperan sebagai tulang punggung perekonomian desa. UMKM memiliki kontribusi yang signifikan dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan aktivitas ekonomi masyarakat. Namun, agar UMKM dapat berkembang secara optimal, diperlukan sarana dan prasarana yang mendukung aktivitas usaha tersebut. Salah satu sarana yang dapat menunjang pengembangan UMKM, khususnya di sektor kuliner dan perdagangan, adalah pujasera. Pujasera berfungsi sebagai pusat kegiatan ekonomi yang mewadahi para pelaku usaha lokal dalam memasarkan produk mereka, sekaligus menjadi ruang interaksi ekonomi dan sosial masyarakat. [1], [7]-[11].

Desa Bucor Kulon merupakan salah satu desa yang berupaya mendorong pembangunan ekonomi lokal melalui pendirian Pujasera Desa. Pujasera ini dibangun sebagai bentuk inisiatif pemerintah desa dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta menggerakkan roda perekonomian desa. Keberadaan Pujasera Desa Bucor Kulon diharapkan dapat menjadi wadah strategis bagi pelaku usaha lokal untuk mengembangkan usahanya secara berkelanjutan, meningkatkan daya saing produk lokal, serta memperkuat identitas ekonomi desa. Namun demikian, dalam pelaksanaannya, pengelolaan dan pengembangan Pujasera Desa Bucor Kulon tidak terlepas dari berbagai permasalahan. Permasalahan tersebut dapat berasal dari faktor internal

maupun faktor eksternal yang memengaruhi kinerja dan keberlanjutan pujasera. Permasalahan internal yang sering dihadapi antara lain keterbatasan sumber daya manusia dalam pengelolaan usaha, manajemen yang belum berjalan secara optimal, serta kurangnya strategi pemasaran yang efektif. Kondisi ini dapat menghambat perkembangan usaha para pelaku UMKM yang berada di dalam pujasera. [1], [8], [9], [11].

Selain itu, Pujasera Desa Bucor Kulon juga menghadapi berbagai tantangan dari faktor eksternal. Persaingan dengan usaha sejenis di luar desa, perubahan kondisi ekonomi, serta dinamika selera dan perilaku konsumen menjadi tantangan yang harus dihadapi. Jika tidak dikelola dengan baik, faktor-faktor tersebut dapat mengancam keberlangsungan pujasera dan mengurangi kontribusinya terhadap pembangunan ekonomi lokal. Oleh karena itu, diperlukan suatu upaya untuk mengidentifikasi dan menganalisis berbagai faktor yang memengaruhi keberadaan dan perkembangan Pujasera Desa Bucor Kulon. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dipandang sebagai alat analisis yang tepat untuk mengkaji kondisi Pujasera Desa Bucor Kulon secara komprehensif. Melalui analisis SWOT, dapat diidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi pujasera. Dengan menggunakan metode penelitian kualitatif, penelitian ini diharapkan mampu menggambarkan kondisi nyata Pujasera Desa Bucor Kulon secara mendalam berdasarkan perspektif pengelola, pelaku usaha, dan pihak terkait. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar dalam merumuskan strategi pengembangan pujasera yang berkelanjutan serta menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah desa dan pihak terkait dalam pengambilan kebijakan pembangunan ekonomi lokal. [2], [5], [6], [12]-[16].

2. Metode Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran Pujasera Desa Bucor Kulon dalam pembangunan ekonomi lokal melalui pendekatan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Penelitian ini berfokus pada penggalan informasi terkait kondisi internal dan eksternal pujasera, serta kontribusinya terhadap pemberdayaan UMKM dan peningkatan kesejahteraan masyarakat desa. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual, dan mendalam mengenai fenomena yang diteliti.

Dalam proses pengumpulan data, peneliti menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang diperoleh selanjutnya dianalisis secara deskriptif dengan mengelompokkan temuan ke dalam faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki Pujasera Desa Bucor Kulon. Melalui pendekatan ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran yang komprehensif mengenai potensi dan tantangan pujasera sebagai salah satu motor penggerak pembangunan ekonomi lokal.

2.1 Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini untuk memperoleh gambaran nyata mengenai kondisi Pujasera Desa Bucor Kulon. Observasi dilakukan secara langsung di lokasi penelitian dengan mengamati aktivitas pelaku UMKM, kondisi sarana dan prasarana pujasera, interaksi antara penjual dan pembeli, serta tingkat kunjungan masyarakat. Pengamatan dilakukan menggunakan pancaindra, seperti penglihatan dan pendengaran, untuk mencatat berbagai aktivitas, kejadian, dan situasi yang relevan dengan tujuan penelitian.

Hasil observasi berupa catatan lapangan yang menggambarkan keadaan fisik pujasera, suasana lingkungan, pola aktivitas ekonomi, serta dinamika sosial yang terjadi di dalamnya. Tujuan dari observasi ini adalah untuk memperoleh pemahaman yang mendalam dan sistematis mengenai peran pujasera dalam mendukung kegiatan ekonomi masyarakat desa secara langsung.

3. Hasil dan Diskusi

Pujasera Desa Bucor Kulon merupakan salah satu bentuk nyata upaya pemerintah desa dalam mendorong pembangunan ekonomi lokal melalui pemberdayaan usaha mikro dan kecil yang dimiliki oleh masyarakat setempat. Pujasera ini dirancang sebagai wadah bersama bagi para pelaku usaha kuliner lokal untuk mengembangkan usahanya secara lebih terarah dan berkelanjutan. Dengan menampung berbagai jenis usaha kuliner yang berasal dari masyarakat desa, pujasera memberikan kesempatan bagi pelaku UMKM untuk memperluas akses pasar, meningkatkan pendapatan, serta memperkuat kemandirian ekonomi masyarakat desa.

Keberadaan Pujasera Desa Bucor Kulon tidak hanya berfungsi sebagai tempat terjadinya transaksi ekonomi antara penjual dan pembeli, tetapi juga berperan sebagai ruang interaksi sosial bagi masyarakat. Pujasera menjadi tempat berkumpulnya warga dari berbagai kalangan, sehingga mampu mempererat hubungan sosial dan menumbuhkan rasa kebersamaan antarwarga desa. Interaksi yang terjalin di lingkungan pujasera turut menciptakan suasana yang kondusif bagi pertumbuhan ekonomi lokal, karena adanya kepercayaan dan loyalitas antara konsumen dan pelaku usaha.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan, Pujasera Desa Bucor Kulon cukup diminati oleh masyarakat. Hal ini didukung oleh lokasi pujasera yang strategis dan mudah dijangkau, sehingga menarik minat pengunjung dari dalam maupun luar desa. Selain itu, variasi produk kuliner yang ditawarkan cukup beragam, mulai dari makanan tradisional hingga makanan ringan kekinian, sehingga mampu memenuhi selera konsumen yang berbeda-beda. Faktor-faktor tersebut menjadikan pujasera sebagai salah satu pusat kegiatan ekonomi yang potensial untuk terus dikembangkan. Dengan pengelolaan yang baik dan dukungan berkelanjutan dari pemerintah desa serta masyarakat, Pujasera Desa Bucor Kulon diharapkan dapat terus berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan memperkuat perekonomian lokal desa.

3.1 Kekuatan (Strengths)

Pujasera Desa Bucor Kulon memiliki beberapa kekuatan signifikan yang mendukung pengembangan ekonominya. Salah satu kekuatan utama adalah lokasi strategis. Terletak di kawasan yang mudah diakses oleh masyarakat, pujasera ini dapat menarik pengunjung dari berbagai kalangan, baik dari dalam maupun luar desa. Selain itu, ada partisipasi tinggi masyarakat yang menunjukkan rasa kepemilikan terhadap pujasera. Warga desa terlibat aktif dalam berbagai kegiatan, baik dalam pengelolaan maupun promosi usaha, yang meningkatkan solidaritas sosial dan kolaborasi antar warga. Keterlibatan ini juga menguatkan keberadaan pujasera sebagai pusat kegiatan ekonomi dan sosial di desa.

3.2 Kelemahan (Weaknesses)

Meskipun memiliki kekuatan, pujasera ini juga menghadapi beberapa kelemahan yang perlu diatasi. Salah satunya adalah modal terbatas. Pembiayaan yang minim menghambat pengembangan lebih lanjut dan perbaikan fasilitas yang ada. Hal ini berpotensi membuat pujasera kurang kompetitif dibandingkan dengan usaha sejenis di luar desa yang memiliki sumber daya lebih mencukupi. Kelemahan lain adalah di sektor manajemen dan promosi. Sumber daya manusia yang terlibat dalam pengelolaan pujasera masih perlu peningkatan kualitas. Strategi pemasaran yang belum efektif membuat pujasera kurang dikenal luas, sehingga tidak dapat menjangkau lebih banyak pelanggan.

3.3 Peluang (Opportunities)

Di tengah tantangan yang ada, terdapat juga berbagai peluang yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan pujasera. Dukungan pemerintah desa merupakan salah satu peluang penting. Pemerintah telah menunjukkan komitmen untuk mendorong pertumbuhan UMKM, yang dapat menjadi sinergi bagi pengembangan pujasera. Selain itu, ada kenaikan minat publik terhadap kuliner lokal. Tren ini menciptakan kesempatan untuk menghadirkan berbagai produk makanan khas daerah yang dapat menarik perhatian pengunjung. Pujasera bisa memanfaatkan momen ini untuk meningkatkan pendapatan sekaligus memperkuat identitas lokal.

3.4 Ancaman (Threats)

Namun, pujasera juga tidak lepas dari berbagai ancaman yang dapat memengaruhi keberlangsungan usahanya. Salah satu ancaman terbesar adalah persaingan yang ketat. Banyak usaha kuliner lain baik di desa maupun di daerah sekitar yang menawarkan produk serupa, sehingga menuntut pujasera untuk bisa lebih inovatif agar tetap menarik pelanggan. Di samping itu, perubahan selera konsumen menjadi tantangan yang harus dihadapi. Dengan dinamika yang cepat dalam preferensi konsumen, pujasera harus mampu beradaptasi dan menawarkan variasi menu yang sesuai dengan permintaan pasar agar tidak tertinggal.

3.5 Implikasi Strategi Pengembangan

Dari analisis SWOT yang telah dilakukan, terdapat beberapa langkah strategis yang dapat diambil untuk mengembangkan Pujasera Desa Bucor Kulon. Pertama, perlu adanya peningkatan manajemen dan pelatihan bagi pengelola pujasera. Ini mencakup pengelolaan yang lebih profesional serta strategi pemasaran yang efektif untuk

meningkatkan daya saing. Selanjutnya, kolaborasi dengan pihak ketiga dalam hal modal dan promosi juga sangat disarankan. Kerja sama ini bisa melibatkan investor atau pemerintah untuk mendukung pengembangan lokasi dan fasilitas pujasera. Selain itu, pujasera sebaiknya melakukan adaptasi menu dan inovasi kuliner. Menyediakan variasi makanan yang menarik sesuai dengan tren baru sangat penting untuk menarik pelanggan baru. Terakhir, promosi yang efektif melalui berbagai saluran komunikasi, terutama media sosial dan acara komunitas, dapat meningkatkan visibilitas pujasera dan menarik lebih banyak pengunjung. Dengan menerapkan strategi-strategi ini, diharapkan Pujasera Desa Bucor Kulon dapat berkontribusi lebih signifikan terhadap pengembangan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, Pujasera Desa Bucor Kulon memiliki peran yang cukup signifikan dalam mendukung pembangunan ekonomi lokal. Keberadaan pujasera tidak hanya berfungsi sebagai pusat aktivitas ekonomi masyarakat, tetapi juga sebagai wadah pemberdayaan pelaku UMKM lokal. Pujasera mampu menciptakan lapangan kerja baru, baik secara langsung bagi pedagang maupun secara tidak langsung bagi masyarakat sekitar, sehingga berkontribusi dalam mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Selain itu, aktivitas ekonomi yang terjadi di pujasera turut meningkatkan pendapatan masyarakat desa serta mendorong perputaran ekonomi lokal secara berkelanjutan.

Namun demikian, agar kontribusi Pujasera Desa Bucor Kulon dapat semakin optimal, diperlukan strategi pengembangan yang terencana dan berkelanjutan. Strategi tersebut perlu difokuskan pada pemanfaatan kekuatan dan peluang yang dimiliki, seperti potensi pasar lokal, lokasi yang strategis, serta minat masyarakat terhadap produk kuliner dan UMKM desa. Di sisi lain, kelemahan dan ancaman yang ada, seperti keterbatasan manajemen usaha, promosi yang belum maksimal, serta persaingan dengan usaha sejenis, perlu diminimalkan melalui langkah-langkah yang tepat.

Penguatan kapasitas pelaku UMKM menjadi salah satu upaya penting dalam mendukung keberlanjutan pujasera. Hal ini dapat dilakukan melalui pelatihan manajemen usaha, pengelolaan keuangan, peningkatan kualitas pelayanan, serta pengembangan inovasi produk agar lebih menarik dan memiliki daya saing. Selain itu, peningkatan strategi promosi, baik secara konvensional maupun melalui media digital, perlu dilakukan untuk memperluas jangkauan pasar. Dengan adanya dukungan dari pemerintah desa dan partisipasi aktif masyarakat, Pujasera Desa Bucor Kulon diharapkan dapat berkembang secara optimal dan berperan sebagai motor penggerak utama dalam pembangunan ekonomi lokal desa.

3.6 Posisi Strategis Pujasera dalam Pembangunan Ekonomi Lokal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pujasera Desa Bucor Kulon memiliki posisi penting karena mempertemukan kegiatan produksi, pemasaran, konsumsi, dan interaksi sosial dalam satu ruang desa. Keberadaannya dapat dipahami sebagai infrastruktur ekonomi lokal yang memungkinkan pelaku usaha mikro memperoleh akses pasar tanpa harus membangun tempat usaha secara mandiri. Dalam kerangka pembangunan ekonomi lokal, pemanfaatan sumber daya, partisipasi masyarakat, dan penciptaan kesempatan kerja menjadi dasar untuk memperkuat kemandirian wilayah [1]. Oleh karena itu, pujasera bukan hanya tempat transaksi, tetapi juga sarana pengorganisasian potensi ekonomi desa.

Lokasi strategis dan partisipasi masyarakat yang ditemukan dalam penelitian menjadi modal awal yang tidak mudah ditiru oleh pesaing. Lokasi memengaruhi kemudahan akses, frekuensi kunjungan, dan peluang terjadinya pembelian spontan, sedangkan partisipasi masyarakat menciptakan rasa memiliki terhadap fasilitas. Dukungan sosial tersebut dapat memperkuat loyalitas konsumen lokal serta memudahkan pelaksanaan kegiatan bersama. Kewirausahaan skala kecil juga mempunyai kemampuan beradaptasi dengan perubahan karena struktur usahanya relatif fleksibel [8], sehingga pujasera dapat menjadi ruang percobaan produk, menu, dan pola pelayanan baru.

Meskipun demikian, posisi strategis tersebut belum otomatis menghasilkan keberlanjutan. Nilai ekonomi akan meningkat apabila aktivitas pujasera dikelola berdasarkan tujuan, pembagian tugas, standar pelayanan, dan evaluasi yang jelas. Analisis SWOT membantu memetakan faktor internal serta eksternal sebagai dasar pemilihan strategi [2], [5]. Hasil pemetaan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan sebaiknya tidak hanya mengejar penambahan jumlah pedagang, tetapi juga memperkuat mutu pengelolaan, pengalaman pengunjung, identitas kuliner, dan keterhubungan dengan program pembangunan desa.

3.7 Strategi Strengths-Opportunities untuk Memperluas Manfaat Ekonomi

Strategi Strengths-Opportunities memanfaatkan lokasi strategis dan partisipasi masyarakat untuk menangkap peluang dukungan pemerintah desa serta peningkatan minat terhadap kuliner lokal. Bentuk implementasinya dapat berupa agenda kuliner berkala, pasar malam desa, promosi produk khas, dan paket kegiatan yang terhubung dengan perayaan atau acara komunitas. Strategi tersebut tidak mengubah fungsi utama pujasera, tetapi memperluas alasan masyarakat untuk berkunjung. Pemasaran yang menggabungkan produk, harga, tempat, dan promosi perlu disusun secara terpadu agar penawaran mudah dipahami konsumen [4].

Penguatan identitas kuliner lokal dapat dilakukan dengan menampilkan menu yang memiliki keterkaitan dengan bahan, resep, atau cerita masyarakat Bucor Kulon. Identitas tersebut menjadi pembeda ketika pujasera menghadapi usaha sejenis dari luar desa. Pelaku usaha tetap dapat menawarkan menu kekinian, tetapi keberadaan produk khas akan membantu membangun posisi yang lebih jelas di benak konsumen. Inovasi dan strategi bersaing terbukti berkaitan dengan kinerja UMKM kuliner di Indonesia [16], sehingga pengembangan menu perlu dilakukan melalui pengujian terbatas, evaluasi tanggapan pembeli, dan penyesuaian biaya produksi.

Partisipasi masyarakat juga dapat diarahkan untuk memperkuat promosi dari mulut ke mulut dan aktivitas digital. Warga, pemuda desa, serta komunitas dapat terlibat dalam dokumentasi kegiatan, pembuatan konten, dan penyebaran informasi. Adopsi e-commerce dan orientasi kewirausahaan mendukung keberlanjutan UMKM karena memperluas akses pasar dan mendorong kemampuan pelaku usaha merespons peluang [9]. Dengan demikian, kekuatan sosial desa perlu dipadukan dengan teknologi agar jangkauan promosi tidak terbatas pada konsumen yang melewati lokasi pujasera.

3.8 Strategi Weaknesses-Opportunities untuk Memperbaiki Kapasitas Internal

Kelemahan berupa keterbatasan modal, manajemen, fasilitas, dan promosi perlu ditangani dengan memanfaatkan dukungan pemerintah desa serta peluang kerja sama. Prioritas pertama adalah membangun tata kelola sederhana yang mencakup struktur pengelola, pembagian kewenangan, jadwal operasional, pengelolaan kebersihan, aturan penggunaan fasilitas, dan mekanisme penyelesaian masalah. Strategi yang baik memerlukan hubungan yang konsisten antara perumusan, pelaksanaan, dan pengendalian [6]. Pedoman tertulis akan membantu menjaga layanan ketika terjadi pergantian pengelola atau perubahan jumlah pedagang.

Peningkatan kapasitas pelaku usaha dapat dilakukan melalui pelatihan pencatatan keuangan, perhitungan harga pokok, pengendalian persediaan, pelayanan pelanggan, pengemasan, dan pemasaran digital. Keberhasilan usaha mikro sektor makanan dan minuman dipengaruhi oleh kepercayaan diri kewirausahaan serta motivasi pelaku usaha [11]. Pelatihan sebaiknya menggunakan masalah nyata yang dihadapi pedagang, sehingga hasilnya dapat langsung diterapkan. Pendampingan berkala lebih bermanfaat daripada kegiatan satu kali karena memungkinkan evaluasi terhadap perubahan yang telah dilakukan.

Keterbatasan fasilitas perlu dipetakan berdasarkan dampaknya terhadap kenyamanan dan produktivitas. Perbaikan dapat diprioritaskan pada kebersihan, penerangan, tempat duduk, area parkir, sanitasi, penanganan sampah, papan informasi, dan keamanan. Kebutuhan investasi dapat disusun secara bertahap sesuai kemampuan desa dan pengelola. Pendekatan ini membantu mencegah penggunaan anggaran untuk fasilitas yang menarik secara visual tetapi tidak menyelesaikan kendala utama. Setiap perbaikan sebaiknya diikuti indikator pemanfaatan agar kontribusinya terhadap kunjungan dan kualitas layanan dapat dinilai.

3.9 Strategi Strengths-Threats untuk Menjaga Daya Saing

Ancaman persaingan usaha sejenis dapat dihadapi dengan mengoptimalkan keunggulan lokasi, variasi produk, dan kedekatan sosial dengan masyarakat. Pujasera tidak harus bersaing semata-mata melalui harga karena strategi tersebut dapat menekan margin pelaku usaha. Daya saing dapat dibangun melalui kebersihan, kenyamanan, keramahan, konsistensi rasa, kecepatan pelayanan, dan pengalaman komunitas yang sulit diperoleh pada pedagang individual. Keunggulan bersaing UMKM kuliner juga dipengaruhi oleh modal sosial dan kesehatan organisasi [18], sehingga hubungan antarpedagang perlu dikelola secara kolaboratif.

Perubahan selera konsumen memerlukan sistem pemantauan yang sederhana. Pengelola dapat mencatat menu yang paling sering dipesan, waktu kunjungan, keluhan, dan usulan pelanggan. Informasi tersebut membantu pedagang melakukan penyesuaian tanpa menghilangkan ciri khas produk. Kemampuan inovasi dan keterbukaan

terhadap gagasan baru mendukung kinerja UMKM dalam menghadapi perubahan lingkungan [12]. Inovasi dapat mencakup ukuran porsi, kemasan, cara penyajian, paket keluarga, menu musiman, atau kombinasi produk antarpedagang.

Kekuatan partisipasi masyarakat juga dapat dimanfaatkan untuk membangun reputasi dan kepercayaan. Pengelola perlu memastikan informasi harga, jam buka, dan jenis produk yang dipromosikan sesuai dengan kondisi di lapangan. Ketidakesesuaian informasi dapat mengurangi kepercayaan dan membuat konsumen beralih. Pemasaran berbasis data dan komunikasi digital yang konsisten membantu UMKM menyesuaikan pesan dengan perilaku konsumen [19]. Dengan demikian, strategi menghadapi ancaman perlu menggabungkan kualitas operasional dan ketepatan komunikasi.

3.10 Strategi Weaknesses-Threats untuk Mengurangi Risiko Keberlanjutan

Strategi Weaknesses-Threats berfokus pada pengurangan risiko yang muncul ketika keterbatasan internal bertemu dengan persaingan dan perubahan permintaan. Salah satu langkah penting adalah membangun dana pemeliharaan bersama yang bersumber dari iuran proporsional atau mekanisme lain yang disepakati. Dana tersebut digunakan secara transparan untuk kebersihan, perbaikan ringan, promosi, dan kebutuhan darurat. Transparansi diperlukan agar pelaku usaha memahami penggunaan dana serta tetap bersedia berpartisipasi.

Risiko penurunan kunjungan dapat dikurangi melalui penjadwalan kegiatan dan pengendalian biaya. Pengelola perlu mengidentifikasi periode ramai dan sepi untuk menentukan jumlah pedagang yang beroperasi, kebutuhan stok, serta bentuk promosi. Transformasi digital pada UMKM menghadapi hambatan sumber daya, keterampilan, dan kesiapan organisasi [13]. Karena itu, penggunaan teknologi sebaiknya dimulai dari alat yang mudah dikelola, seperti WhatsApp Business, katalog digital, lokasi pada peta daring, dan pencatatan penjualan sederhana.

Ketergantungan terhadap satu sumber pemasukan atau satu jenis konsumen juga perlu dikurangi. Pujasera dapat melayani kebutuhan konsumsi rapat desa, kegiatan sekolah, acara keluarga, atau pesanan kelompok tanpa menghilangkan layanan reguler. Diversifikasi tersebut perlu disesuaikan dengan kapasitas produksi agar tidak menurunkan kualitas. Respons digital yang dilakukan UMKM di Asia menunjukkan pentingnya adaptasi terhadap gangguan dan perubahan pasar [14]. Pujasera dapat menggunakan prinsip yang sama dengan menyiapkan alternatif pelayanan dan kanal penjualan.

3.11 Penguatan Tata Kelola dan Kapasitas Pelaku UMKM

Tata kelola pujasera perlu menempatkan pengelola sebagai koordinator, bukan hanya penjaga fasilitas. Tanggung jawab koordinasi mencakup penyusunan agenda, pemeliharaan sarana, mediasi antarpengjual, komunikasi dengan pemerintah desa, serta pengumpulan data sederhana. Rapat rutin dapat digunakan untuk membahas penjualan, kebersihan, promosi, dan masalah operasional. Keputusan sebaiknya dicatat agar tindak lanjut dapat dipantau dan tidak bergantung pada ingatan individu.

Pencatatan usaha menjadi kebutuhan penting karena keterbatasan modal tidak dapat dianalisis tanpa informasi arus kas dan keuntungan. Setiap pedagang dapat menggunakan format sederhana yang mencatat penjualan, pembelian bahan, biaya operasional, serta sisa persediaan. Data tersebut membantu menentukan kebutuhan modal, harga jual, dan produk yang memberikan kontribusi terbaik. Digitalisasi usaha kuliner dapat meningkatkan omzet apabila diterapkan sesuai kebutuhan dan kemampuan pelaku usaha [10].

Kapasitas pengelola juga perlu mencakup kemampuan membangun kerja sama. Pemerintah desa, perguruan tinggi, lembaga keuangan, komunitas, dan pelaku usaha lain dapat memberikan dukungan berbeda. Kerja sama harus memiliki tujuan, tanggung jawab, jangka waktu, dan keluaran yang jelas. Kemampuan dinamis dan transformasi digital berkaitan dengan ketahanan usaha ketika lingkungan berubah [17]. Oleh sebab itu, kemitraan sebaiknya diarahkan pada peningkatan kemampuan jangka panjang, bukan hanya bantuan sesaat.

3.12 Pemasaran Digital dan Penguatan Identitas Kuliner Lokal

Promosi yang belum optimal merupakan kelemahan yang dapat diperbaiki dengan biaya relatif terjangkau melalui media digital. Pengelola dapat membuat satu akun resmi pujasera yang menampilkan lokasi, jam buka, menu, harga, kegiatan, dan kontak pemesanan. Konten perlu diperbarui secara konsisten dan menggunakan foto yang

mewakili kondisi produk sebenarnya. Kapabilitas pemasaran digital berhubungan dengan kinerja UMKM, terutama ketika pelaku usaha mampu menyesuaikan strategi dengan dinamika lingkungan [15].

Digitalisasi tidak cukup dilakukan dengan membuat akun media sosial. Pengelola perlu menentukan target audiens, jenis konten, jadwal publikasi, dan indikator respons. Konten dapat berupa cerita pelaku usaha, proses pembuatan makanan, produk khas, testimoni, promo, atau agenda desa. Kajian pemasaran digital pada UMKM menunjukkan bahwa strategi berbasis data membantu usaha memahami respons konsumen dan memperbaiki keputusan komunikasi [19]. Pujasera dapat memulai dengan mencatat jumlah pertanyaan, kunjungan profil, pesanan, dan respons terhadap setiap jenis konten.

Identitas kuliner lokal perlu menjadi inti pesan promosi agar pujasera tidak tampil sebagai tempat makan umum tanpa pembeda. Cerita mengenai asal bahan, resep keluarga, atau keterlibatan warga dapat meningkatkan nilai simbolik produk. Namun, narasi harus didukung kualitas rasa dan pelayanan yang konsisten. Digitalisasi memberikan peluang memperluas pasar, tetapi juga menuntut kesiapan proses dan sumber daya [13], [14]. Oleh karena itu, peningkatan promosi perlu dilakukan bersama dengan perbaikan operasional.

3.13 Kemitraan, Pembiayaan, dan Dukungan Pemerintah Desa

Dukungan pemerintah desa merupakan peluang yang perlu diterjemahkan menjadi kebijakan dan program yang terukur. Pemerintah dapat membantu koordinasi perizinan, pengembangan sarana, promosi pada agenda desa, pelatihan, serta penghubung dengan lembaga pembiayaan. Dukungan tidak harus selalu berbentuk bantuan tunai. Fasilitasi akses informasi, penggunaan ruang publik, dan penguatan kelembagaan juga dapat mengurangi beban pengelola.

Pembiayaan pengembangan perlu mempertimbangkan kemampuan pujasera menghasilkan arus kas. Rencana investasi sebaiknya disusun berdasarkan prioritas, biaya, manfaat, dan sumber dana. Pinjaman dapat digunakan secara hati-hati untuk kebutuhan produktif yang memiliki kemampuan pengembalian, sedangkan fasilitas umum dapat didukung melalui anggaran desa sesuai ketentuan. Keberlanjutan UMKM membutuhkan orientasi kewirausahaan dan kemampuan memanfaatkan kanal pasar [9], bukan ketergantungan terus-menerus pada bantuan.

Kemitraan dengan perguruan tinggi dapat diarahkan pada pendampingan manajemen, desain merek, fotografi produk, pengolahan data, dan evaluasi strategi. Kerja sama dengan komunitas dapat membantu pelaksanaan acara, sedangkan kemitraan dengan pemasok dapat meningkatkan kepastian bahan dan harga. Kolaborasi perlu memperkuat posisi pelaku usaha lokal, bukan menggantikan perannya. Pujasera tetap harus mempertahankan kepemilikan sosial masyarakat agar manfaat ekonomi tidak berpindah ke pihak luar.

3.14 Indikator Kinerja dan Keberlanjutan Pujasera

Keberhasilan pengembangan perlu dinilai melalui indikator yang sederhana dan dapat dikumpulkan secara rutin. Indikator ekonomi dapat mencakup jumlah pedagang aktif, nilai penjualan, frekuensi transaksi, dan jumlah tenaga kerja. Indikator pasar dapat berupa jumlah pengunjung, pelanggan berulang, dan jangkauan promosi. Indikator operasional mencakup kebersihan, keluhan, ketersediaan fasilitas, dan kepatuhan terhadap jadwal. Data tersebut membantu pengelola menilai apakah strategi benar-benar memberikan perubahan.

Evaluasi sebaiknya dilakukan secara berkala dengan membandingkan target dan hasil. Ketika promosi meningkatkan kunjungan tetapi tidak meningkatkan pembelian, pengelola perlu meninjau harga, menu, atau pelayanan. Ketika fasilitas telah diperbaiki tetapi pedagang tidak konsisten beroperasi, masalah tata kelola perlu diprioritaskan. Pendekatan ini membuat analisis SWOT menjadi proses yang dinamis, bukan dokumen sekali pakai. Perubahan lingkungan perlu diikuti pembaruan strategi [6].

Keberlanjutan juga memiliki dimensi sosial dan lingkungan. Pujasera perlu menjaga akses yang adil bagi pelaku usaha lokal, mendorong kerja sama, serta mengelola sampah dan kebersihan. Pemanfaatan kemasan yang lebih ramah lingkungan dan pengurangan sisa makanan dapat dilakukan secara bertahap. Apabila manfaat ekonomi, sosial, dan lingkungan dikelola secara seimbang, pujasera dapat memperkuat ekonomi desa sekaligus mempertahankan dukungan masyarakat dalam jangka panjang.

3.15 Implikasi bagi Pembangunan Ekonomi Desa Bucor Kulon

Temuan penelitian mengindikasikan bahwa Pujasera Desa Bucor Kulon dapat menjadi simpul ekonomi yang menghubungkan pelaku usaha, konsumen, pemerintah, dan komunitas. Peran tersebut akan semakin kuat apabila pujasera mampu meningkatkan pendapatan pedagang, menciptakan pekerjaan, serta memperluas perputaran uang di desa. Manfaat ekonomi tidak hanya diterima penjual makanan, tetapi juga pemasok bahan, penyedia jasa, pekerja, dan kegiatan komunitas yang menggunakan ruang pujasera.

Pembangunan ekonomi lokal memerlukan proses yang inklusif agar masyarakat tidak hanya menjadi konsumen, tetapi juga pelaku dan pengambil keputusan [1]. Partisipasi yang telah menjadi kekuatan Pujasera Bucor Kulon perlu dipertahankan melalui forum komunikasi serta pembagian manfaat yang transparan. Keterlibatan generasi muda dapat diarahkan pada pemasaran digital, pengelolaan acara, dan inovasi produk. Langkah ini sekaligus memperluas kesempatan belajar kewirausahaan di tingkat desa.

Secara keseluruhan, hasil SWOT menunjukkan bahwa pujasera memiliki dasar yang cukup kuat untuk dikembangkan, tetapi keberhasilannya bergantung pada konsistensi implementasi. Strategi SO, WO, ST, dan WT perlu diterjemahkan menjadi rencana kerja dengan penanggung jawab, jadwal, anggaran, serta indikator. Dengan cara tersebut, dukungan pemerintah dan partisipasi masyarakat dapat menghasilkan perubahan yang terukur, sedangkan kelemahan serta ancaman dapat ditangani sebelum mengganggu keberlanjutan usaha.

3.16 Rencana Implementasi Strategi Secara Bertahap

Strategi pengembangan Pujasera Desa Bucor Kulon perlu dilaksanakan secara bertahap agar sesuai dengan kemampuan pengelola, pelaku usaha, dan pemerintah desa. Tahap awal dapat difokuskan pada penataan administrasi, pembagian tugas, kebersihan, jam operasional, dan pencatatan sederhana. Langkah tersebut membutuhkan biaya relatif rendah, tetapi memberikan dasar yang penting bagi peningkatan kualitas pengelolaan. Setiap pelaku usaha perlu memahami aturan bersama, standar pelayanan, tata penggunaan fasilitas, dan mekanisme penyampaian keluhan agar aktivitas pujasera berlangsung tertib.

Tahap berikutnya dapat diarahkan pada penguatan kapasitas sumber daya manusia. Pelatihan perlu disesuaikan dengan kebutuhan nyata pelaku UMKM, seperti perhitungan biaya produksi, penetapan harga, pencatatan arus kas, pengelolaan stok, pelayanan pelanggan, kebersihan makanan, dan pembuatan konten promosi. Pendampingan sebaiknya dilakukan secara berkala karena perubahan perilaku usaha tidak selalu terbentuk melalui satu kali kegiatan. Hasil pendampingan dapat dievaluasi melalui perubahan pencatatan usaha, peningkatan kualitas produk, dan kemampuan pelaku usaha menggunakan media digital.

Tahap pengembangan fasilitas dilakukan setelah kebutuhan dasar dipetakan dan disepakati. Prioritas dapat diberikan pada penerangan, sanitasi, tempat sampah, saluran air, area duduk, papan informasi, keamanan, serta penataan area parkir. Perbaikan fasilitas perlu mempertimbangkan manfaat langsung terhadap kenyamanan pengunjung dan efisiensi pedagang. Investasi yang lebih besar dapat dilakukan secara bertahap agar tidak membebani pengelola atau mengurangi dana operasional yang dibutuhkan untuk pemeliharaan rutin.

Tahap perluasan pasar dilakukan ketika pelayanan dan fasilitas telah cukup stabil. Kegiatan promosi dapat dikembangkan melalui media sosial, agenda kuliner, kolaborasi komunitas, dan kerja sama dengan lembaga lain. Setiap program sebaiknya memiliki tujuan, jadwal, penanggung jawab, anggaran, dan indikator keberhasilan. Pendekatan bertahap membuat pengembangan pujasera lebih realistis, mengurangi risiko kegagalan, dan memudahkan evaluasi terhadap setiap perubahan yang diterapkan.

3.17 Pengembangan Ekosistem Kuliner dan Rantai Nilai Lokal

Kontribusi pujasera terhadap pembangunan ekonomi lokal dapat diperkuat melalui pengembangan rantai nilai yang melibatkan lebih banyak masyarakat desa. Bahan baku tertentu dapat diperoleh dari petani, peternak, pedagang, atau produsen rumah di sekitar Bucor Kulon. Hubungan tersebut akan memperluas perputaran ekonomi karena manfaat usaha tidak hanya diterima oleh pedagang yang berjualan di pujasera, tetapi juga oleh pemasok dan penyedia jasa pendukung.

Pengelola dapat memetakan kebutuhan bahan baku utama, frekuensi pembelian, kualitas yang dibutuhkan, serta potensi pemasok lokal. Apabila beberapa pedagang menggunakan bahan yang sama, pembelian bersama dapat

dipertimbangkan untuk memperoleh harga yang lebih baik dan menjaga ketersediaan stok. Mekanisme pembelian bersama harus dilakukan secara transparan dan tetap memberi kebebasan kepada pelaku usaha untuk memilih bahan sesuai kebutuhan produknya.

Rantai nilai juga mencakup pengemasan, pengiriman, dokumentasi, kebersihan, dan penyelenggaraan kegiatan. Generasi muda desa dapat memperoleh kesempatan untuk membantu pemasaran digital, fotografi produk, desain materi promosi, atau layanan pemesanan. Keterlibatan tersebut dapat menjadi sarana pengembangan keterampilan dan pengalaman kerja, sekaligus memperkuat regenerasi pelaku ekonomi lokal.

Identitas pujasera dapat dibangun melalui kombinasi produk khas, pelayanan yang ramah, dan pengalaman sosial yang mencerminkan karakter desa. Produk lokal yang memiliki cerita, bahan khas, atau resep keluarga dapat diberi ruang promosi yang lebih kuat tanpa membatasi inovasi menu lainnya. Strategi ini membantu pujasera memiliki pembeda yang jelas dan tidak hanya bersaing berdasarkan harga. Penguatan identitas juga dapat mendukung kegiatan desa serta memperkenalkan potensi Bucor Kulon kepada pengunjung dari luar wilayah.

Ekosistem kuliner yang berkembang perlu menjaga hubungan yang sehat antarpedagang. Persaingan tetap diperlukan untuk mendorong kualitas, tetapi tidak boleh menghambat kerja sama dalam kebersihan, promosi, keamanan, dan penyelenggaraan acara. Forum komunikasi rutin dapat digunakan untuk membahas kepentingan bersama, menyelesaikan konflik, dan merancang kegiatan. Dengan demikian, pujasera dapat berkembang sebagai ruang usaha bersama yang produktif dan berkelanjutan.

3.18 Monitoring Dampak Ekonomi, Sosial, dan Lingkungan

Evaluasi pengembangan Pujasera Desa Bucor Kulon perlu memperhatikan dampak ekonomi, sosial, dan lingkungan. Dampak ekonomi dapat dilihat dari perubahan omzet, jumlah transaksi, pendapatan bersih, jumlah pedagang aktif, tenaga kerja yang terserap, serta keterlibatan pemasok lokal. Pencatatan tidak harus menggunakan sistem yang rumit, tetapi perlu dilakukan dengan format yang konsisten agar perubahan antarperiode dapat dibandingkan.

Dampak sosial dapat dinilai melalui tingkat partisipasi masyarakat, hubungan antarpedagang, keterlibatan pemuda, kepuasan pengunjung, dan kontribusi pujasera terhadap kegiatan desa. Pujasera yang aktif dapat memperkuat interaksi masyarakat dan menyediakan ruang yang aman untuk kegiatan bersama. Namun, pengelola perlu memastikan bahwa manfaat dan kesempatan usaha tidak hanya diterima oleh kelompok tertentu. Mekanisme penerimaan pedagang dan penggunaan fasilitas perlu dilakukan secara adil serta terbuka.

Aspek lingkungan juga penting karena usaha kuliner menghasilkan sampah organik, plastik, air limbah, dan penggunaan energi. Pengelola dapat menetapkan pemisahan sampah, jadwal kebersihan, lokasi pembuangan, serta aturan penggunaan kemasan. Pengurangan plastik sekali pakai dapat dilakukan bertahap melalui penggunaan wadah yang lebih ramah lingkungan atau pemberian pilihan bagi konsumen. Kebersihan yang terjaga akan meningkatkan kenyamanan dan membentuk citra positif pujasera.

Hasil monitoring sebaiknya dibahas bersama pemerintah desa dan pelaku usaha dalam evaluasi berkala. Evaluasi tidak hanya mencatat kekurangan, tetapi juga mengidentifikasi praktik yang telah berhasil dan dapat dipertahankan. Ketika terjadi penurunan kunjungan, pengelola dapat menelusuri penyebabnya melalui data penjualan, kondisi fasilitas, perubahan menu, atau masukan pelanggan. Keputusan pengembangan menjadi lebih tepat ketika didukung informasi yang tercatat.

Penyusunan laporan sederhana setiap tiga atau enam bulan dapat membantu menunjukkan perkembangan pujasera kepada masyarakat dan pihak yang memberikan dukungan. Laporan dapat memuat kegiatan, penggunaan dana, perubahan fasilitas, jumlah pedagang, hasil promosi, serta rencana tindak lanjut. Transparansi tersebut memperkuat kepercayaan dan mendorong partisipasi masyarakat dalam menjaga keberlanjutan Pujasera Desa Bucor Kulon.

4. Kesimpulan

Pujasera Desa Bucor Kulon memiliki peran strategis dalam pengembangan ekonomi lokal dengan memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sebagai fasilitas yang mengumpulkan berbagai pelaku usaha kuliner, pujasera ini tidak hanya menyediakan ruang bagi transaksi ekonomi,

tetapi juga menjadi pusat interaksi sosial yang memperkuat solidaritas komunitas. Berdasarkan analisis SWOT, kekuatan utama pujasera terletak pada lokasi strategis yang mudah diakses masyarakat dan tingginya partisipasi lokal, yang menunjukkan rasa kepemilikan dan kolaborasi di antara warga. Walau demikian, pujasera ini juga menghadapi sejumlah kelemahan, seperti keterbatasan modal dan manajemen yang belum optimal. Keterbatasan ini berpotensi mengurangi daya saing jika dibandingkan dengan usaha serupa di luar desa yang memiliki sumber daya lebih memadai. Di sisi lain, terdapat banyak peluang yang dapat dimanfaatkan, seperti dukungan aktif dari pemerintah desa dalam pengembangan UMKM, serta tren meningkatnya minat publik terhadap kuliner lokal. Karenanya, pujasera memiliki kesempatan untuk memperkenalkan produk-produk lokal yang unik dan menarik, yang dapat mendatangkan lebih banyak pengunjung dan meningkatkan pendapatan bagi pelaku usaha. Namun, ancaman dari persaingan yang ketat dan dinamika perubahan selera konsumen adalah tantangan yang tidak dapat diabaikan. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi yang jelas dan terencana untuk mengatasi tantangan tersebut. Hal ini termasuk peningkatan kapasitas manajemen usaha, pengembangan jaringan kerjasama, inovasi dalam menu, dan promosi yang efektif. Penggunaan media sosial dan kegiatan komunitas dapat membantu meningkatkan visibilitas pujasera. Dengan dukungan yang berkelanjutan dari pemerintah dan partisipasi aktif masyarakat, Pujasera Desa Bucur Kulon berpotensi menjadi motor penggerak utama dalam pembangunan ekonomi lokal, serta meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM di Desa Bucur Kulon. Strategi pengembangan yang berfokus pada pemanfaatan kekuatan dan peluang, serta mitigasi kelemahan dan ancaman, akan membantu memastikan keberlanjutan dan kontribusi positif dari pujasera terhadap perekonomian desa.

Referensi

- [1] E. J. Blakely and N. G. Leigh, *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*, 4th ed. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2010.
- [2] F. Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013.
- [3] J. L. Galvan, *Writing Literature Reviews: A Guide for Students of the Social and Behavioral Sciences*. Glendale, CA: Pyrczak Publishing, 2014.
- [4] P. Kotler and K. L. Keller, *Marketing Management*, 15th ed. Pearson, 2016.
- [5] F. Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2013.
- [6] J. A. Pearce II and R. B. Robinson Jr., *Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control*. McGraw-Hill, 2013.
- [7] Sutedja, *Pengertian dan Pengembangan Pujasera di Indonesia*. Jakarta: Gramedia, 2006.
- [8] T. W. Zimmerer and N. M. Scarborough, *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. Prentice Hall, 2002.
- [9] S. Yacob, U. Sulistiyo, Erida, and A. P. Siregar, "The importance of e-commerce adoption and entrepreneurship orientation for sustainable micro, small, and medium enterprises in Indonesia," *Development Studies Research*, vol. 8, no. 1, pp. 244–252, 2021, doi: 10.1080/21665095.2021.1976657.
- [10] S. Purnama, C. S. Bangun, A. R. S. Panjaitan, and Agung, "The effect of digitalization on culinary MSMEs on increasing sales turnover during COVID-19 pandemic," *Aptisi Transactions on Technopreneurship*, vol. 4, no. 1, pp. 57–66, 2022, doi: 10.34306/att.v4i1.228.
- [11] V. A. Srimulyani and Y. B. Hermanto, "Impact of entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial motivation on micro and small business success for food and beverage sector in East Java, Indonesia," *Economics*, vol. 10, no. 1, art. 10, 2022, doi: 10.3390/economics10010010.
- [12] A. A. Rumanti, A. F. Rizana, L. Septiningrum, R. Reynaldo, and M. M. Isnaini, "Innovation capability and open innovation for small and medium enterprises performance: Response in dealing with the COVID-19 pandemic," *Sustainability*, vol. 14, no. 10, art. 5874, 2022, doi: 10.3390/su14105874.
- [13] R. Rupeika-Apoga and K. Petrovska, "Barriers to sustainable digital transformation in micro-, small-, and medium-sized enterprises," *Sustainability*, vol. 14, no. 20, art. 13558, 2022, doi: 10.3390/su142013558.
- [14] A. Takeda, H. T. Truong, and T. Sonobe, "The impacts of the COVID-19 pandemic on micro, small, and medium enterprises in Asia and their digitalization responses," *Journal of Asian Economics*, vol. 82, art. 101533, 2022, doi: 10.1016/j.asieco.2022.101533.
- [15] I. Purwanti, D. R. N. Lailyningsih, and U. Y. Suyanto, "Digital marketing capability and MSMEs performance: Understanding the moderating role of environmental dynamism," *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, vol. 15, no. 3, 2022, doi: 10.20473/jmtt.v15i3.39238.
- [16] C. S. Pusung, N. P. D. R. H. Narsa, and O. A. Wardhaningrum, "Innovation, competitive strategy and MSME performance: A survey study on culinary SMEs in Indonesia during the COVID-19 pandemic," *Business: Theory and Practice*, vol. 24, no. 1, pp. 160–172, 2023, doi: 10.3846/btp.2023.16676.
- [17] J. A. Putritamara, B. Hartono, H. Toiba, H. N. Utami, M. S. Rahman, and D. Masyithoh, "Do dynamic capabilities and digital transformation improve business resilience during the COVID-19 pandemic? Insights from beekeeping MSMEs in Indonesia," *Sustainability*, vol. 15, no. 3, art. 1760, 2023, doi: 10.3390/su15031760.
- [18] F. Widyawati, I. Soemaryani, and W. O. Z. Muizu, "The effect of social capital and organizational health on competitive advantages of culinary and craft SMEs in Samarinda City," *Sustainability*, vol. 15, no. 10, art. 7945, 2023, doi: 10.3390/su15107945.
- [19] J. R. Saura, D. Palacios-Marqués, and D. Ribeiro-Soriano, "Digital marketing in SMEs via data-driven strategies: Reviewing the current state of research," *Journal of Small Business Management*, vol. 61, no. 3, pp. 1278–1313, 2023, doi: 10.1080/00472778.2021.1955127.