

Wirausaha Baru: Menganalisis Potensi Usaha Menggunakan Analisis SWOT

Moh Sabran A.<sup>1</sup>, Ayuwandira M. Morad<sup>2</sup>

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mujahidin  
Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mujahidin

**ABSTRAK**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan calon wirausahawan baru dalam menganalisis potensi usaha melalui penerapan metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Pelatihan dilaksanakan pada kelompok masyarakat produktif, pelaku UMKM pemula yang memiliki minat untuk memulai usaha mikro dan kecil. Metode pelaksanaan meliputi mengenalkan konsep kewirausahaan, pelatihan menggunakan analisis SWOT dalam rencana usaha yang akan dijalankan, pendampingan penyusunan rencana usaha, serta evaluasi hasil kegiatan. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa Pelatihan wirausaha baru melalui penerapan metode analisis SWOT dapat dikatakan efektif untuk meningkatkan kemampuan bagi para wirausaha baru untuk merumuskan ide usaha apa yang kemudian akan dijalankan dan menyadari potensi internal maupun eksternal usahanya. Kegiatan ini tidak hanya menambah pengetahuan peserta, tetapi juga membentuk mindset wirausaha yang strategis dalam menghadapi tantangan usaha. Harapannya kedepan dapat dibuat kembali kegiatan serupa yang mengarah pada pendampingan intensif terkait aspek manajemen keuangan dan pemasaran digital serta dari keseluruhan hasil analisis SWOT yang di rumuskan, dengan harapan dapat mendorong lahirnya wirausaha baru yang mandiri dan adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis yang lebih berkembang di Kabupaten Tolitoli.

**Kata Kunci : Wirausaha Baru, Analisis SWOT**

**ABSTRACT**

*This community service activity aims to enhance the capacity of prospective new entrepreneurs in analyzing business potential through the application of the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis method. The training was conducted for productive community groups, specifically novice Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) actors who are interested in starting micro and small businesses. The implementation methodology included introducing the concept of entrepreneurship, training on utilizing SWOT analysis in their prospective business plans, assistance in developing the business plans, and evaluation of the activity outcomes. The training results indicate that entrepreneurship training for new entrepreneurs through the implementation of the SWOT analysis method is effective in improving the participants' ability to formulate viable business ideas and recognize the internal and external potential of their ventures. This activity not only increased the participants' knowledge but also cultivated a strategic entrepreneurial mindset for addressing business challenges. Future expectations include organizing similar activities focused on intensive mentorship regarding financial management and digital marketing aspects, based on the formulated SWOT analysis results. The ultimate goal is to foster the emergence of new entrepreneurs in Tolitoli Regency who are independent and adaptive to the evolving business environment.*

*Keywords: New Entrepreneur, SWOT Analysis*

## PENDAHULUAN

Wirausaha memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah dan penciptaan lapangan kerja baru. Namun, rendahnya kemampuan analisis pasar dan perencanaan usaha sering menjadi kendala bagi calon wirausahawan, khususnya di tingkat masyarakat lokal. Oleh karena itu, dibutuhkan program pelatihan yang tidak hanya memperkenalkan konsep kewirausahaan, tetapi juga memberikan alat analisis yang praktis untuk merumuskan strategi bisnis. Seperti disampaikan BapK Bupati Tolitoli pada acara pembukaan Gerakan Ekonomi Kreatif di taman Gaukan Mohammad Bantilan, pada sabtu 14 september 2024 yang mana dalam visinya juga di muat yaitu menciptakan kemandirian ekonomi kreatif UMKM masyarakat sebagai pilar pembangunan daerah kabupaten Tolitoli, karena sudah pasti akan menciptakan pertumbuhan ekonomi dan sekaligus meningkatkan pendapatan asli daerah kabupaten Tolitoli. Selain itu juga pemerintah menargetkan agar dapat menciptakan 1000 umkm kepada masyarakat. Tentunya keseriusan pemerintah daerah dalam hal ini Bupati dan wakil bupati tolitoli juga berupaya untk mewujudkan apa yang telah menjadi visi misi mereka tentang Ekonomi prodif daerah berbasis sektor unggulan daerah.

Menjadi bagian yang sangat penting dengan adanya pengembangan wirausaha di Kabupaten Tolitoli khususnya kepada anak muda, agar mampu menciptakan kegiatan usaha baru yang inovatif yang di dukung dengan sumberdaya lokal yang memiliki petensi cukup besar, selain itu juga dapat menjadi salah satu solusi untuk menekan presentasi jumlah pengangguran. Dari beberapa uraian sebelumnya, maka menjadi perhatian Pemerintah dan perguruan tinggi dalam hal ini Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi Provinsi Sulawesi Tengah melakukan kerjasama dengan Pemerintah Daerah serta Perguruan Tinggi Swasta dalam hal ini yang terlibat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mujahidin, yang mana melakukan kolaborasi dalam hal kegiatan pelatihan bagi wirausaha baru yang di Kelurahan Tuweley Kecamatan Baolan Kabupaten Tolitoli.

Lanskap kewirausahaan kontemporer membutuhkan metodologi pelatihan yang tangguh untuk membekali para pemimpin bisnis pemula dengan wawasan strategis yang penting untuk menavigasi dinamika pasar yang kompleks. (Davies dkk., 2023). Berikut hasil penelitian terdahulu tentang kegiatan pelatihan yang menyatakan adanya pengaruh positif dan signifikan antara pelatihan terhadap pengembangan UMKM yaitu sebesar 10,28%, serta terdapat pengaruh positif dan signifikan antara karakteristik wirausaha terhadap pengembangan UMKM sebesar 9,05% . Selanjutnya, secara simultan pelatihan dan karakteristik wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan UMKM sebesar 19,3%. (Rizky, 2021)

Kurangnya program pelatihan menjadi salah satu hal yang memicu sehingga dianggap perlu kiranya di adakan kegiatan tersebut, tentunya tidak hanya itu, kegiatan ini mengajak calon wirausaha untuk menganalisis potensi usaha mereka kedepannya dengan Metode yang ditawarkan adalah analisi SWOT dalam Melihat peluang dan menentukan rencana mereka. Analisis SWOT merupakan metode yang efektif untuk membantu calon wirausahawan dalam mengidentifikasi kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) yang mungkin dihadapi dalam menjalankan usaha. Melalui kegiatan pengabdian ini, masyarakat diharapkan mampu menggunakan pendekatan SWOT untuk mengembangkan ide bisnis yang realistis dan berdaya saing. Selain itu, perkembangan era digital dan transformasi ekonomi saat ini menuntut pelaku usaha baru agar mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan perilaku konsumen dan dinamika pasar.

Kondisi ini menjadikan kemampuan analisis strategis semakin penting. Dengan memahami faktor

internal dan eksternal melalui analisis SWOT, wirausahawan pemula dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menentukan arah usaha, strategi pemasaran, serta pengelolaan sumber daya yang dimiliki. Dalam upaya mensukseskan Pengabdian kepada Masyarakat ini, dipilih sebuah analisis SWOT (*Strength – Weakness – Opportunity – Threat*). Metode analisa ini digunakan untuk mengidentifikasi alternatif-alternatif strategi yang dirasa feasible dan sesuai untuk dilaksanakan (Purba, et al., 2022). analisis SWOT merupakan alat untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan sebuah strategi. Lingkup strategi dalam hal ini bisa diterapkan untuk bisnis, UMKM ( Andyani dan Hirawati 2021)

Kegiatan pelatihan ini juga merupakan bagian dari upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat berbasis potensi lokal. Dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia di lingkungan sekitar, diharapkan lahir wirausahawan baru yang mampu mengembangkan produk unggulan daerah. Selain meningkatkan kemandirian ekonomi, kegiatan ini turut berkontribusi terhadap pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs), baik pada aspek pengentasan kemiskinan, peningkatan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi jumlah tingkat pengangguran yang ada di Kabupaten Tolitoli.

**METODE PELAKSANAAN**

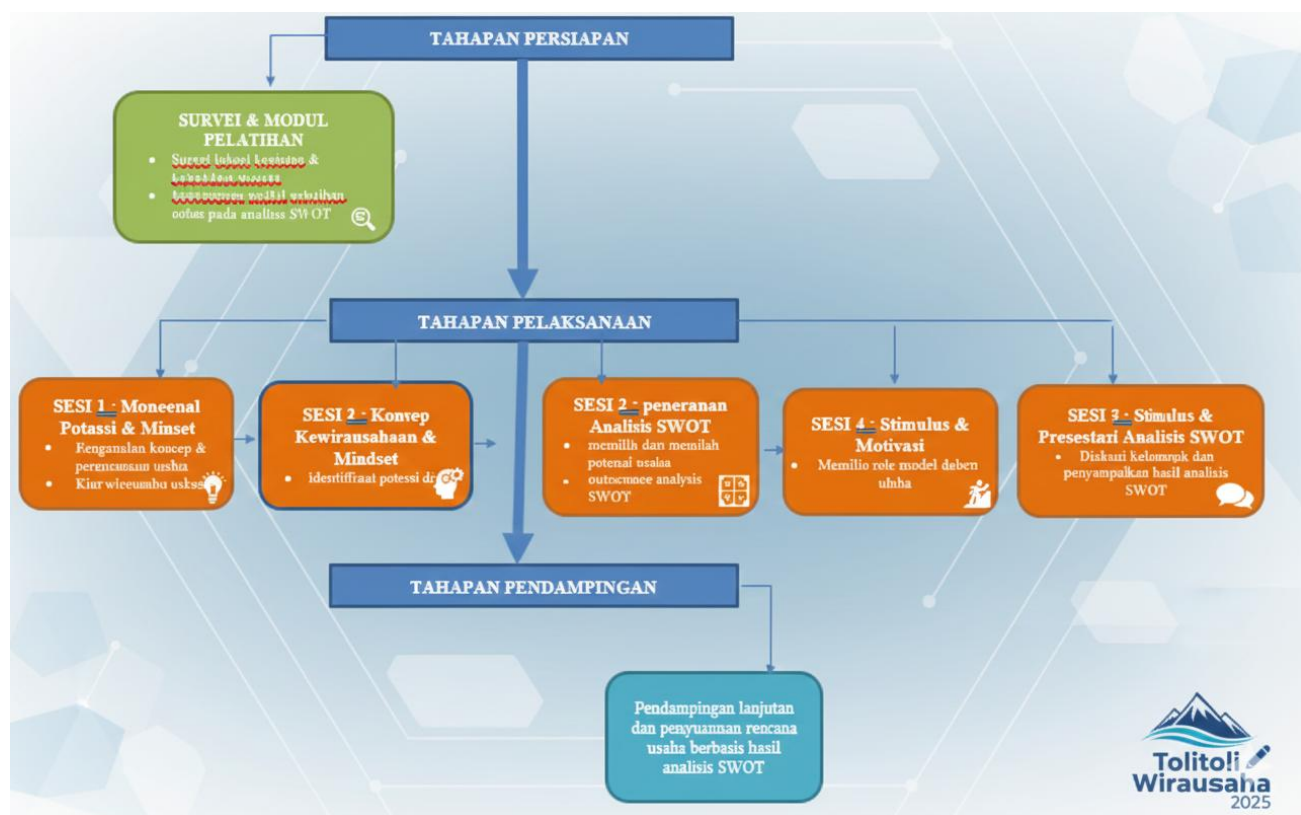
Metode pelaksanaan dengan melakukan Pelatihan Wirausaha baru dengan menerapkan metode Analisa SWOT dalam menentukan dan menjalankan usaha. Kegiatan berlangsung di Hotel Bersehati pada hari kamis, 25 september 2024. Sasaran kegiatan sebanyak 30 peserta, sebagai calon wirausahawan baru berasal dari kalangan masyarakat produktif, pelaku UMKM pemula. Bagian ini menguraikan kerangka metodologi yang digunakan untuk menyelidiki dan mengintegrasikan analisis SWOT ke dalam program pelatihan wirausahawan baru.

**Tabel 1. Kerangka metodologi analisis SWOT program pelatihan wirausahawan baru Tahun 2025**

<b>Tahap Persiapan</b>	:	Survei lokasi kegiatan dan kebutuhan peserta, penyusunan modul pelatihan dengan materi analisis SWOT.
<b>Tahap Pelaksanaan</b>		
Sesi 1	:	Pengenalan konsep kewirausahaan dan pentingnya perencanaan usaha untuk memulai usaha, yang dalam hal ini pentingnya memiliki mindset berwirausaha, sehingga dapat menentukan usaha apa yang kemudian akan di jalankan, kemudian menentukan langkah-langkah apa yang di lakukan untuk memulai, menjalankan dan mengembangkan usaha serta kiat menjadi wirausaha sukses.
Sesi 2	:	Mengenal Potensi diri antara lain Potensi Berfikir, Potensi Emosi, Potensi Fisik, Potensi Sosial, Potensi Mental Intelektual, Potensi Mental Spritual, dan Potensi daya Juang. Hal ini disampaikan agar peserta dapat mengetahui dan mengidentifikasi potensi apa saja yang sebenarnya mereka miliki.
Sesi 3	:	Selanjutnya, berdasarkan pengetahuan mereka pada sesi satu dan dua tersebut mereka perlu memilih dan memilah potensi mereka tentang usaha apa yang akan mereka lakukan nantinya dengan mempraktekkan

		menggunakan metode analisis SWOT ( Strength, Weakness, Opportunity, and Treats ) sehingga dalam perencanaan usaha mereka nantinya dapat terencana sesuai hasil analisis tersebut, harapannya agar kesalahan dan atau kelemahan nantinya dapat teratasi berdasarkan rancangan solusi yang telah dirancang sebelumnya .
Sesi 4	:	Terakhir adalah dengan memeberikan stimulus berupa impianya akan menjadi seperti apa ketika memulai wirausaha dengan harus memilih idola mereka sebagai idol entrepreneur agar bisa menjadi motivasi peserta sehingga lebih serius menjalankan usaha mereka.
Sesi 5	:	Diskusi kelompok dan menyampaikan hasil analisis SWOT yang dibuat berdasarkan jenis usaha. Dengan ini terjadi respon dari setiap peserta untuk bertukar ide, saling memberi saran bahkan trik-trik yang di perkirakan akan digunakan.
<b>Tahap Pendampingan</b>	:	Pendampingan lanjutan dalam penyusunan rencana usaha berbasis hasil analisis SWOT dari masing peserta berdasarkan jenis usaha yang rencananya akan di buat.

Untuk memudahkan dalam pemahaman metode yang digunakan dalam kegiatan ini, berikut digambarkan dalam bentuk bagan alur.



Gambar 1. Kerangka metodologi analisis SWOT

## program pelatihan wirausahawan baru

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan diikuti oleh peserta dengan berbagai latar belakang serta penuh antusiasme tinggi. Berdasarkan tahapan kegiatan pelatihan, sebagian besar peserta mampu mengidentifikasi dari hasil analisis SWOT yang mereka lakukan, diantaranya dari sisi kekuatan (*Strength*) berupa potensi sumber daya lokal seperti produk kreasi dari limbah, kuliner khas daerah, bengkel sepeda motor, air mineral kemasan dan menjahit. Selain itu dari sisi Peluang/opportunity peserta mampu menganalisis peluang pasar dengan memanfaatkan teknologi informasi yang dapat dimanfaatkan seperti pemanfaatan media sosial (Whatsapp, Facebook, Instagram dan Tiktok) yang setiap media tersebut dapat mereka manfaatkan dalam melakukan promosi maupun interaksi jual beli. Namun meski demikian, beberapa hal dari sisi kelemahan/weakness secara umum yang ditemukan antara lain kurangnya pengalaman manajerial pengelolaan usaha terutama dari sisi desain produk, pemasaran dan keuangan, keterbatasan modal usaha, komitmen menjalankan dan mengembangkan usaha, serta ada kebiasaan yang tidak yakin akan melakukan usaha (*self confident*) dan yang terakhir sisi ancaman/threats masih menganggap usaha yang akan mereka lakukan kedepan bernasib sama dengan usaha lain yang mengalami kegagalan, apa lagi ada usaha yang mereka anggap sama dengan usaha mereka.

Selain hasil kemampuan menganalisis menggunakan SWOT seperti yang telah diuraikan di atas, pelatihan ini juga menghasilkan beberapa rencana usaha baru yang nantinya menjadi solusi dari usaha yang dianggap berpotensi kedepan. Selanjutnya pada sesi diskusi, ditemukan bahwa sebagian besar peserta mengalami kesulitan dalam mengonversi analisis SWOT menjadi strategi operasional yang konkret. Untuk mengatasi hal ini, kami memberikan bimbingan tambahan tentang cara menentukan prioritas strategi berdasarkan hasil analisis SWOT. Setelah pendampingan, peserta mampu merumuskan langkah-langkah sederhana seperti penguatan merek, promosi pada platform digital yang sudah mereka kenal, dan diversifikasi produk untuk menghadapi persaingan pasar. Dengan demikian, pelatihan ini tidak hanya memberikan pemahaman teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan.

### KESIMPULAN

Pelatihan wirausaha baru melalui penerapan metode analisis SWOT dapat dikatakan efektif untuk meningkatkan kemampuan bagi para wirausaha baru untuk merumuskan ide usaha apa yang kemudian akan di jalankan dan menyadari potensi internal maupun eksternal usahanya. Kegiatan ini tidak hanya menambah pengetahuan peserta, tetapi juga membentuk mindset wirausaha yang strategis dalam menghadapi tantangan usaha. Harapannya kedepan dapat dibuat kembali kegiatan serupa yang mengarah pada pendampingan intensif terkait aspek manajemen keuangan dan pemasaran digital serta dari keseluruhan hasil analisis SWOT yang di rumuskan, dengan harapan dapat mendorong lahirnya wirausaha baru yang mandiri dan adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis yang lebih berkembang di Kabupaten Tolitoli.

### DAFTAR PUSTAKA

Andayani, Tsalis Baiti Nur, and Heni Hirawati. 2021. "Pengaruh Pelatihan Dan Pengembangan Sdm Terhadap Kinerja Karyawan PT. Pos Indonesia Cabang Kota Magelang." Jurnal Ilmiah Manajemen

Ubhara3 (2): 11. <https://doi.org/10.31599/jmu.v3i2.982>

Purba, D. S., Purba, R., Sipayung, T., Girsang, R. M., & Saragih, M. (2022). Pelatihan analisis SWOT untuk Memahami kondisi internal dan eksternal. *ABSYARA: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(1), 117–128. <https://doi.org/10.29408/ab.v3i1.5852>

Rizky, A. I. (2021). WIRUSAHA TERHADAP PENGEMBANGAN UMKM ( Studi Pada UMKM Di Kecamatan Cigugur ) SYEKH NURJATI CIREBON 1443 H / 2021 M.

Virianita, R., Saleh, A., Asikin, S., & Syafi, M. H. (2022). Keberhasilan Pelatihan Kewirausahaan bagi Wirausaha Baru ( WUB ) The Effectiveness of Entrepreneurship Training for New Entrepreneurs. 18(02), 277–295.