

Perencanaan Strategis SWOT sebagai Kunci Keberlanjutan UMKM: Kajian Empiris Sektor Kuliner di Pontianak

Dwi Utami¹, Deby Oktavia²
^{1,2} Universitas Tanjungpura

Histori Naskah

Diserahkan:
13-12-2024

Direvisi:
04-02-2025

Diterima:
23-04-2026

ABSTRACT

Amid post-pandemic turbulence, escalating technological disruption, and fluctuations in global commodity prices, the sustainability of culinary MSMEs in Pontianak City faces multidimensional challenges that demand comprehensive strategic transformation. This study aims to investigate in depth the anatomy of internal and external factors that determine the competitiveness of culinary MSMEs, as well as to formulate a sustainability strategy architecture based on the integration of Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT) analysis, the Resource-Based View (RBV) paradigm, and the principles of the circular economy. By adopting a descriptive qualitative method, data were collected through in-depth interviews, participatory observation, and documentation studies of culinary entities and local government regulations. The evaluation of the quantitative matrix indicates that culinary MSMEs in Pontianak possess competitive advantages in product authenticity and service flexibility, yet are constrained by a deficit in digital marketing literacy and inefficiencies in financial management. Opportunities for expansion through public space infrastructure and online food delivery aggregators are substantial, although accompanied by threats of market saturation from modern retail. The findings position MSMEs in Quadrant I (Aggressive), implying the urgency of implementing accelerated growth strategies. The managerial implications of this study recommend a transition toward holistic operational digitalization, capitalization on government legalization programs, and the adoption of zero-waste practices to reduce production costs and ensure long-term business resilience.

Keywords

: SWOT Analysis, Circular Economy, Business Sustainability, Resource-Based View, Digital Transformation, Culinary MSMEs.

ABSTRAK

Di tengah turbulensi pasca-pandemi, eskalasi disrupti teknologi, dan fluktuasi harga komoditas global, keberlanjutan UMKM sektor kuliner di Kota Pontianak dihadapkan pada tantangan multidimensi yang menuntut transformasi strategis secara komprehensif. Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi secara mendalam anatomi faktor internal dan eksternal yang mendeterminasi daya saing UMKM kuliner, serta merumuskan arsitektur strategi keberlanjutan berbasis integrasi analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT), paradigma *Resource-Based View* (RBV), dan prinsip ekonomi sirkular. Dengan mengadopsi metode kualitatif deskriptif, pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi partisipatoris, dan studi dokumentasi terhadap entitas kuliner dan regulasi pemerintah daerah. Evaluasi matriks kuantitatif menunjukkan bahwa UMKM kuliner di Pontianak memiliki keunggulan kompetitif pada otentisitas produk dan fleksibilitas layanan, namun tertahan oleh defisit literasi pemasaran digital dan inefisiensi tata kelola finansial. Peluang ekspansi melalui infrastruktur ruang publik dan agregator pengiriman makanan daring sangat masif, meskipun diiringi ancaman saturasi pasar dari ritel modern. Narasi temuan menempatkan UMKM pada Kuadran I (Agresif), yang mengimplikasikan urgensi penerapan strategi pertumbuhan akseleratif. Implikasi manajerial dari penelitian ini merekomendasikan transisi menuju digitalisasi operasional secara holistik, kapitalisasi program legalitas pemerintah, serta adopsi praktik *zero waste* untuk mereduksi beban biaya produksi dan memastikan resiliensi bisnis jangka panjang.

Kata Kunci

: Analisis SWOT, Ekonomi Sirkular, Keberlanjutan Bisnis, *Resource-Based View*, Transformasi Digital, UMKM Kuliner.

Corresponding Author

: Dwi Utami, e-mail: B1061231044@student.untan.ac.id

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) secara universal diakui sebagai instrumen paling vital dalam arsitektur perekonomian global, merepresentasikan lebih dari sembilan puluh persen dari total populasi entitas bisnis yang beroperasi di seluruh dunia dan menyumbang hingga empat puluh persen terhadap agregat pendapatan nasional di berbagai negara berkembang, (Kannan & Gambetta, 2025). Dalam konteks makroekonomi Indonesia, eksistensi UMKM tidak sekadar berfungsi sebagai pelengkap struktur industri, melainkan bertindak sebagai sabuk pengaman ekonomi (*economic safety net*) yang secara historis terbukti memiliki resiliensi tinggi dalam menghadapi berbagai gelombang krisis finansial multinasional. Hal ini secara eksplisit ditegaskan dalam Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN) 2025–2045 yang menempatkan transformasi ekonomi hijau dan pemberdayaan UMKM sebagai agenda sentral untuk merealisasikan visi Indonesia Emas 2045, (Maswan et al., 2025) Di tingkat regional, dinamika ini tervisualisasi dengan sangat jelas di Kota Pontianak, Provinsi Kalimantan Barat. Berdasarkan data termutakhir yang dirilis oleh Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Kalimantan Barat, tercatat bahwa dari tahun 2022-2025 ekosistem kewirausahaan di Pontianak ditopang oleh 56.819 pelaku UMKM yang aktif, (Diskumdag Pontianak, 2025) Konsentrasi terbesar dari populasi UMKM ini bermuara pada sektor kuliner, sebuah sektor yang sangat padat karya dan secara kontinu menggerakkan roda perputaran modal masyarakat lokal di tengah masifnya urbanisasi dan pembangunan infrastruktur kota (Pontianakinfo.com, 2026).

Meskipun memiliki peran yang sangat krusial, lanskap operasional UMKM kuliner pada dekade kontemporer ini diwarnai oleh turbulensi lingkungan bisnis yang belum pernah terjadi pada era sebelumnya. Disrupsi teknologi yang terakselerasi secara eksponensial akibat pandemi global telah secara permanen meredefinisi perilaku dan ekspektasi konsumen, (Haryo Kuncoro, dkk., 2025) Transisi menuju ekonomi berbasis kenyamanan (*convenience economy*) menuntut para pelaku bisnis untuk terintegrasi dengan ekosistem digital secara *seamless*, (Dewi et al., 2025) Oleh karena itu, urgensi keberlanjutan UMKM kuliner di era yang hiper-kompetitif ini tidak lagi dapat direduksi pada sekadar pencapaian metrik profitabilitas finansial semata. Konsep keberlanjutan (*business sustainability*) kini menuntut adopsi kerangka kerja *Triple Bottom Line*, yang mengintegrasikan viabilitas ekonomi dengan inklusi sosial dan tanggung jawab ekologis, (Maswan et al., 2025) UMKM yang hanya mengandalkan insting bertahan hidup konvensional tanpa dibekali oleh instrumen perencanaan strategis yang sistematis akan sangat rentan mengalami stagnasi struktural, penurunan pangsa pasar, dan pada akhirnya berujung pada kebangkrutan organisasional, terlepas dari kualitas produk dasar yang mereka tawarkan, (Maulana, 2025). Perkembangan infrastruktur tata ruang kota di Pontianak, yang diwujudkan melalui revitalisasi berbagai taman kota dan penyediaan ruang terbuka hijau komunal seperti Taman Catur dan Taman Sepeda, secara empiris telah menciptakan pusat-pusat aglomerasi ekonomi kerakyatan baru yang memicu lonjakan lalu lintas konsumen secara signifikan. Akan tetapi, momentum demografis dan tata kota ini tidak akan dapat dikapitalisasi secara optimal apabila UMKM tidak memiliki pemetaan kapabilitas internal dan antisipasi ancaman eksternal yang terstruktur.

Merespons kompleksitas tersebut, literatur manajemen strategis terus berevolusi dalam menyediakan instrumen navigasi analitik bagi entitas bisnis skala kecil. *State of the Art* terkait perencanaan strategis UMKM mengonfirmasi bahwa analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT) tetap menduduki posisi sebagai kerangka evaluasi yang paling komprehensif, fleksibel, dan teruji secara empiris dalam berbagai konteks pengembangan bisnis modern, (Maulana, 2025) Penelitian terdahulu oleh berbagai akademisi telah mendemonstrasikan efikasi metode ini. Sebagai contoh, studi kualitatif terhadap UMKM



Toko Emits di Malang menunjukkan bahwa analisis SWOT sangat vital dalam merumuskan strategi pemasaran digital untuk memulihkan penjualan pasca-kehilangan saluran promosi utama di media sosial, (Laksono, 2025)

Demikian pula, riset empiris terhadap UMKM Banana Crunchy mengilustrasikan bagaimana pembedahan faktor internal dan eksternal berhasil melahirkan strategi S-T (Strengths-Threats) yang berfokus pada diferensiasi produk untuk mengatasi hambatan lokasi bisnis yang kurang strategis di tengah kepingan kompetitor substitusi, (I. D. P. Sari et al., 2026) Pada konteks ritel tradisional, kajian terhadap Warung Bunda Dirga membuktikan bahwa integrasi sistem digital sederhana dapat direkomendasikan secara presisi melalui evaluasi matriks IFAS dan EFAS guna melawan ekspansi masif dari toko-toko peritel modern, (Yanti & Daspar, 2025) Selain itu, pergeseran paradigma literatur kontemporer menunjukkan bahwa analisis strategis UMKM semakin beresonansi dengan teori *Resource-Based View* (RBV), yang mempostulatkan bahwa keunggulan kompetitif yang berkelanjutan hanya dapat direalisasikan apabila sebuah firma mampu mendayagunakan sumber daya internalnya agar memiliki nilai tambah, langka, sulit diimitasi, dan terorganisasi dengan rapi, (Nanda, 2025)

Walaupun fondasi epistemologis dan kerangka aplikasi analisis SWOT telah banyak dieksplorasi dalam tradisi akademik, penelusuran yang ekstensif terhadap literatur termutakhir mengungkap sejumlah *Research Gap* (kesenjangan penelitian) yang krusial dan mendesak untuk dijawab. Pertama, sintesis literatur mengindikasikan bahwa sebagian besar publikasi mengenai strategi pengembangan UMKM masih terperangkap dalam format kajian pustaka (*literature review*) yang bersifat makroskopis, normatif, dan kekurangan fondasi data empiris berbasis studi kasus lapangan yang menitik pada konteks sosio-ekonomi spesifik di tingkat regional, khususnya pada ekosistem bisnis kuliner di wilayah perbatasan dan kepulauan seperti Provinsi Kalimantan Barat. Kedua, masih terdapat defisit literatur metodologis yang mampu mengukur dan mengkuantifikasi secara rigid posisi strategis UMKM melalui integrasi pembobotan matematis pada taktik digitalisasi, mengingat banyak temuan penelitian SWOT masa lalu yang hanya berhenti pada rekomendasi deskriptif tanpa menentukan kuadran arah strategis yang definitif. Ketiga, dan yang paling krusial dalam wacana keberlanjutan global, dimensi resiliensi ekologis khususnya integrasi prinsip ekonomi sirkular (*circular economy*) dan paradigma manajemen limbah *zero waste* belum banyak disintesis ke dalam kerangka perumusan strategi Matriks SWOT arus utama bagi UMKM. Padahal, studi terbaru di sektor makanan dan minuman (F&B) mengonfirmasi bahwa praktik sirkularitas merupakan variabel mutlak yang sangat berdampak pada efisiensi biaya logistik operasional di tengah ancaman inflasi harga komoditas, (Mubyarto et al., 2025)

Berpijak pada konfigurasi latar belakang teoretis dan urgensi empiris tersebut, reaktualisasi analisis SWOT melalui lensa kontemporer menjadi sangat krusial dan relevan untuk diangkat kembali. Penelitian ini didesain tidak hanya untuk mengeksekusi pemetaan konvensional atas faktor internal dan eksternal, tetapi juga untuk mengontekstualisasikan temuan tersebut secara langsung dengan paradigma transformasi digital, teori kapabilitas sumber daya (RBV), serta filosofi ekonomi sirkular. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini dirumuskan secara terstruktur sebagai berikut: (1) Mengidentifikasi dan mengukur signifikansi kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh ekosistem UMKM sektor kuliner di Kota Pontianak secara komprehensif; (2) Mendiagnosis posisi postur strategis UMKM tersebut di dalam industri kuliner regional melalui komputasi Matriks Internal-Eksternal; dan (3) Merumuskan arsitektur strategi keberlanjutan yang taktis dan operasional berdasarkan persilangan kuadran matriks SWOT, guna memberikan panduan implikasi manajerial yang berorientasi pada daya saing jangka panjang di era pasca-pandemi.

METODE PENELITIAN

Untuk menjawab kompleksitas fenomena adaptasi bisnis dan membedah dinamika strategi kompetitif pada sektor riil, penelitian ini dirancang dengan menggunakan pendekatan Kualitatif Deskriptif yang dipadukan secara integratif dengan teknik kuantifikasi bobot strategis. Pemilihan metode campuran ini didasarkan pada argumentasi ontologis bahwa lingkungan bisnis UMKM tidak beroperasi dalam ruang vakum yang sepenuhnya mekanistik, melainkan dipenuhi oleh variabel-variabel interaksi sosiokultural yang cair, persepsi manajerial yang dinamis, serta fluktuasi pasar yang memerlukan pendeskripsian secara mendalam dan terperinci. Fokus penelitian ini secara sengaja diarahkan pada klaster UMKM sektor kuliner yang berdomisili dan menjalankan aktivitas operasional utamanya di dalam wilayah administratif Kota Pontianak, Provinsi Kalimantan Barat. Rasionalisasi di balik pemilihan fokus lokus dan sektor ini bertumpu pada fakta empiris bahwa industri kuliner merupakan representasi paling dominan dari aktivitas ekonomi informal perkotaan di wilayah tersebut, sekaligus sektor yang memiliki kerentanan paling tinggi terhadap guncangan rantai pasok logistik, pergeseran preferensi konsumen digital, serta dampak langsung dari kebijakan infrastruktur publik pemerintah daerah.

Guna menjamin tingkat ketelitian analitis serta memastikan derajat validitas dan reliabilitas konstruksi data, penelitian ini menerapkan strategi triangulasi sumber dan metode. Pengumpulan korpus data primer dan sekunder dieksekusi melalui tiga instrumen utama yang saling melengkapi secara metodologis.

Instrumen pertama bersandar pada teknik Wawancara Mendalam (*In-depth Interview*). Partisipan utama dalam tahapan ini dipilih melalui skema *purposive sampling*, yang mencakup para *owner-manager* (individu yang bertindak sebagai pemilik modal sekaligus pengelola operasional harian) dari berbagai entitas bisnis kuliner berskala mikro dan kecil di Pontianak. Kriteria inklusi mensyaratkan agar unit usaha telah beroperasi secara kontinu minimal selama tiga tahun terakhir. Preskripsi temporal ini sangat fundamental untuk menjamin bahwa para informan telah memiliki jam terbang manajerial yang memadai, memiliki memori organisasional dalam merespons tekanan krisis ekonomi era pandemi, serta telah mengalami dinamika volatilitas harga bahan baku secara langsung. Kerangka pedoman wawancara didesain secara semiterstruktur guna memungkinkan fleksibilitas diskursus, dengan topik spesifik yang membedah anatomi kualitas produk, kelayakan infrastruktur teknologi finansial, kompetensi pemasaran digital, kualitas layanan konsumen, hingga strategi penanganan limbah pangan sisa operasional.

Instrumen kedua diwujudkan melalui Observasi Partisipatoris dan Non-Partisipatoris. Peneliti turun langsung secara berkala ke sejumlah titik pusat aglomerasi UMKM kuliner di Pontianak, termasuk lokasi-lokasi ruang terbuka hijau yang menjadi episentrum ekonomi rekreasi warga seperti Taman Sepeda dan Taman Catur yang berlokasi di sepanjang koridor Jalan Jenderal Ahmad Yani.³ Observasi lapangan ini krusial untuk melakukan kalibrasi silang terhadap klaim manajerial yang diperoleh saat wawancara. Variabel yang diobservasi secara kasat mata meliputi efisiensi tata letak operasional (*layout* ruang kerja), kualitas interaksi layanan pramuniaga terhadap konsumen akhir, kepadatan lalu lintas pejalan kaki sebagai proksi dari pasar tawanan, serta praktik penanganan kemasan dan limbah sisa makanan yang berkorelasi dengan indikator ekonomi sirkular.

Instrumen ketiga adalah Studi Dokumentasi dan Penelusuran Literatur (*Desk Research*). Untuk merumuskan parameter lingkungan eksternal makro, peneliti melakukan ekstraksi data ekstensif terhadap sejumlah dokumen legal dan laporan kinerja institusional. Dokumen yang ditelaah mencakup Rencana Kerja Pemerintah Daerah (RKPD) Kota Pontianak terkait program pemberdayaan UMKM tahun 2024–2026, rilis data perizinan gratis Nomor

Induk Berusaha (NIB) untuk 1.000 UMKM, program Bantuan Usaha Ekonomi Produktif (UEP) yang disalurkan oleh otoritas daerah, serta dokumen strategis dari Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) mengenai kerangka adopsi ekonomi hijau dan emisi nol bersih (*net zero emission*) pada sektor industri skala kecil.

Data mentah yang berupa transkrip wawancara, catatan lapangan, dan arsip dokumen selanjutnya diproses melalui kerangka analitis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT). Analisis ini diejawantahkan secara struktural melalui penyusunan instrumen *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) dan *External Factor Analysis Summary* (EFAS), yang berfungsi untuk menerjemahkan data kualitatif menjadi taksonomi strategis yang dapat dikuantifikasi.⁹ Prosedur analisis data mengikuti tata laksana formulasi strategi manajemen strategis yang komprehensif dengan tahapan yang saling berkesinambungan.

Pada Tahap Input (*Input Stage*), peneliti melakukan kondensasi data dengan menginventarisasi dan mereduksi seluruh variabel empiris menjadi faktor-faktor dominan. Variabel yang menyangkut kapabilitas intrinsik entitas diklasifikasikan ke dalam matriks internal (Kekuatan dan Kelemahan), sedangkan variabel makro yang bersumber dari ekologi industri di luar batas kendali organisasional diklasifikasikan ke dalam matriks eksternal (Peluang dan Ancaman).⁸ Selanjutnya, dilakukan proses Penetapan Bobot (*Weighting*) secara proporsional. Setiap variabel pengungkit diberikan bobot nilai desimal dalam rentang 0,00 yang mengindikasikan signifikansi sangat rendah, hingga 1,00 yang mengindikasikan determinasi absolut terhadap kelangsungan industri kuliner di wilayah tersebut. Sesuai dengan prinsip aksiomatis dalam metode kuantifikasi SWOT, total akumulasi bobot untuk matriks IFAS harus berjumlah tepat 1,00, yang berlaku pula secara identik untuk matriks EFAS.

Tahapan berikutnya adalah Penetapan Peringkat (*Rating*) kinerja. Untuk matriks kapabilitas internal, peringkat numerik diberikan pada skala 1 hingga 4. Skala 4 merepresentasikan suatu kekuatan inti yang sangat superior, skala 3 menunjukkan kekuatan tambahan yang minor, skala 2 mengindikasikan kelemahan fungsional tingkat minor, dan skala 1 mendeskripsikan suatu kelemahan organisasional yang bersifat kritical atau cacat bawaan. Pada matriks faktor eksternal, skala penilaian didasarkan pada kemampuan adaptasi perusahaan dalam merespons dinamika luar; skala 4 merepresentasikan kemampuan daya tangkal yang sangat luar biasa dalam mengekstraksi peluang atau menetralsir ancaman, sedangkan skala 1 menunjukkan kerentanan sistemik yang gagal merespons pergeseran eksternal.

Setelah parameter ditetapkan, peneliti melaksanakan Perhitungan Skor Terbobot dengan mengalikan matriks bobot dan matriks peringkat. Akumulasi skor akhir IFAS dan EFAS ini memiliki fungsi analitik yang teramat vital, yakni untuk mendeterminasi koordinat spasial UMKM kuliner di dalam sistem kartesius Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix). Pemosisian ini akan memberikan justifikasi preskriptif apakah para pelaku usaha seyogianya mengeksekusi strategi pertumbuhan akseleratif, pemeliharaan posisi defensif, atau rasionalisasi restrukturisasi. Sebagai konklusi dari rangkaian metodologis, peneliti menggunakan Matriks Analisis TOWS/SWOT yang bersifat generatif. Tahapan ini menyilangkan klaster kekuatan dan kelemahan internal terhadap klaster peluang dan ancaman eksternal untuk melahirkan empat set alternatif strategi komprehensif, yakni Strategi S-O (Agresif), Strategi W-O (Adaptif), Strategi S-T (Diversifikasi), dan Strategi W-T (Bertahan), yang kelak akan dibedah secara konseptual dalam bagian pembahasan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Identifikasi Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Lingkungan internal merupakan representasi absolut dari variabel-variabel operasional yang secara manajerial berada di bawah kendali penuh (*span of control*) pemilik usaha. Pemetaan pada dimensi ini mengeksplorasi kapasitas kompetensi inti dan limitasi bawaan yang melekat pada struktur bisnis mikrokuliner tersebut.

Dalam mengidentifikasi kekuatan internal (*Strengths*) yang melekat pada entitas bisnis kuliner di Pontianak, observasi dan wawancara mendalam mengonfirmasi bahwa diferensiasi produk dan kelengkapan variasi cita rasa otentik menduduki hierarki tertinggi sebagai pilar keunggulan kompetitif utama. Fenomena ini sangat selaras dengan preferensi sosiokultural demografi lokal yang memiliki tendensi afektif terhadap resep tradisional warisan yang disajikan dengan modifikasi kontemporer. Kekuatan fundamental ini secara empiris sangat sulit diimitasi oleh kompetitor ritel skala besar karena menuntut spesialisasi racikan (*craftsmanship*) yang bersifat personal, (S. R. Sari et al., 2024) Selanjutnya, keunggulan struktural yang mengiringi otentisitas tersebut adalah penetapan struktur harga yang sangat kompetitif dan terjangkau (*price competitiveness*). Karena terbebas dari beban rasio biaya *overhead* korporasi yang membengkak, UMKM kuliner mampu menembus segmentasi pasar kelas menengah ke bawah dengan menawarkan rasio nilai-ke-harga (*value-for-money*) yang sangat elastis. Selain itu, kelincahan dalam memberikan pelayanan prima yang dikombinasikan dengan interaksi personal dan kedekatan emosional menjadi kekuatan *intangible* (tak berwujud) yang mengunci loyalitas konsumen. UMKM tidak terikat oleh regulasi birokrasi layanan yang kaku, sehingga mereka mampu membangun kedekatan kultural yang melampaui batas transaksional murni. Titik operasional yang strategis dan berdekatan langsung dengan pemukiman padat penduduk turut melengkapi portofolio kekuatan ini dengan menjamin aksesibilitas konstan bagi pelanggan, (Yanti & Daspar, 2025)

Namun demikian, postur internal UMKM kuliner ini tidak terlepas dari sejumlah kelemahan struktural (*Weaknesses*) yang berpotensi melumpuhkan akselerasi pertumbuhan mereka. Kelemahan yang paling mencolok dan bersifat endemik adalah rendahnya literasi pemasaran digital dan inkompetensi dalam memanfaatkan infrastruktur teknologi komersial. Mayoritas pelaku usaha masih terbelenggu oleh paradigma pemasaran organik dari mulut ke mulut (*word-of-mouth*) yang bersifat pasif, dan belum memiliki kapabilitas teknis untuk mendayagunakan perangkat analitik media sosial seperti *Facebook Ads*, optimalisasi visual di *Instagram*, maupun interaktivitas algoritma *TikTok* untuk memperluas jangkauan akuisisi pelanggan baru di luar radius geografis terdekat mereka, (Laksono, 2025) Selain itu, infrastruktur tata kelola administrasi keuangan yang sangat tradisional dan tidak sistematis menjadi cacat manajerial yang akut. Ketiadaan pembukuan digital yang memisahkan antara likuiditas kas operasional bisnis dengan arus kas kebutuhan personal rumah tangga menyebabkan terjadinya asimetri informasi finansial. Kondisi pembukuan yang buram ini secara langsung mendiskualifikasi UMKM dari kemampuan melakukan proyeksi valuasi bisnis dan menjadi rintangan terbesar saat mereka hendak mengajukan permohonan injeksi modal kerja produktif kepada lembaga perbankan formal. Di sisi hulu produksi, keterbatasan ekuitas modal kerja juga berdampak langsung pada ketidakmampuan pelaku usaha untuk meremajakan fasilitas teknologi produksi mereka. Mayoritas entitas bisnis masih mengandalkan perangkat masak manual dengan kapasitas volume yang stagnan, sehingga mereka kerap mengalami kegagalan sistemik (*bottleneck*) ketika dihadapkan pada lonjakan permintaan dadakan yang melampaui kapasitas harian dasar.

Tabel 1. Matriks Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

No	Indikator Strategis Internal (Lingkungan Mikro)	Bobot	Rating	Skor Terbobot	Indikator Strategis Internal (Lingkungan Mikro)
1	Kekuatan Utama (Strengths)				Kekuatan Utama (Strengths)
2	Diferensiasi otentik dan kelengkapan variasi cita rasa kuliner lokal	0,16	4	0,64	Diferensiasi otentik dan kelengkapan variasi cita rasa kuliner lokal
3	Fleksibilitas penetapan struktur harga jual yang terjangkau bagi publik	0,15	4	0,60	Fleksibilitas penetapan struktur harga jual yang terjangkau bagi publik
4	Interaksi pelayanan prima dan terbangunnya ikatan loyalitas konsumen	0,16	3	0,48	Interaksi pelayanan prima dan terbangunnya ikatan loyalitas konsumen
5	Aksesibilitas letak geografis operasional yang strategis di jalur keramaian	0,14	3	0,42	Aksesibilitas letak geografis operasional yang strategis di jalur keramaian
6	<i>Subtotal Kekuatan Berbobot</i>	<i>0,61</i>		<i>2,14</i>	<i>Subtotal Kekuatan Berbobot</i>
7	Kelemahan Kritis (Weaknesses)				Kelemahan Kritis (Weaknesses)
8	Rendahnya literasi teknis dan eksekusi kampanye pemasaran digital	0,11	2	0,22	Rendahnya literasi teknis dan eksekusi kampanye pemasaran digital
9	Absennya infrastruktur pembukuan keuangan yang terstandarisasi	0,12	1	0,12	Absennya infrastruktur pembukuan keuangan yang terstandarisasi
10	Defisit likuiditas modal kerja untuk mendukung akselerasi ekspansi	0,09	2	0,18	Defisit likuiditas modal kerja untuk mendukung akselerasi ekspansi
11	Utilisasi teknologi alat produksi yang masih bersifat konvensional	0,07	2	0,14	Utilisasi teknologi alat produksi yang masih bersifat konvensional
12	<i>Subtotal Kelemahan Berbobot</i>	<i>0,39</i>		<i>0,66</i>	<i>Subtotal Kelemahan Berbobot</i>
1	Total Skor Matriks Ifas	1,00		2,80	Total Skor Matriks Ifas

Berdasarkan komputasi kuantitatif pada Tabel 1, akumulasi total skor IFAS mencapai angka 2,80. Nilai numerik ini menempatkan kapabilitas internal UMKM kuliner Pontianak berada pada spektrum di atas nilai ekuilibrium rata-rata industri (titik median 2,50). Interpretasi strategis dari skor ini menegaskan bahwa daya ungkit yang dihasilkan dari kekuatan intrinsik perusahaan terbukti masih jauh lebih superior dan secara deterministik mampu menetralkan komplikasi struktural yang diakibatkan oleh serangkaian kelemahan administratif yang membayangi operasional mereka.

B. Identifikasi Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Dimensi eksternal memotret lanskap makroekonomi, intervensi kebijakan publik, serta pergeseran preferensi kultural yang eksis secara independen di luar batasan otoritas UMKM, namun memegang peranan krusial sebagai diktator arah kelangsungan usaha masa depan.

Dalam mengkaji spektrum peluang (*Opportunities*), terdapat beberapa agregat tren positif yang dapat dieksploitasi untuk mencetak pertumbuhan. Peluang pertama bermuara pada densitas demografi perkotaan yang dikombinasikan dengan masifnya pembangunan fasilitas tata ruang kota. Kebijakan Pemerintah Kota Pontianak dalam merevitalisasi ruang terbuka hijau komunal dan sentra keramaian publik secara esensial telah menciptakan pasar tawanan (*captive market*) yang memancing gelombang pergerakan lalu lintas pejalan kaki yang sangat padat. Konsentrasi kerumunan warga ini bertindak sebagai inkubator permintaan yang sangat menguntungkan bagi komoditas makanan dan minuman siap saji, (antaranews.com, 2023) Peluang kedua dipicu oleh akselerasi penetrasi infrastruktur ekonomi digital yang melahirkan disrupsi pada model distribusi. Kehadiran agregator raksasa layanan pesan-antar makanan berbasis aplikasi (seperti *ShopeeFood*, *GrabFood*, dan *GoFood*) memungkinkan UMKM konvensional untuk bertransformasi ke dalam ekosistem nirkontak. Integrasi ini secara radikal mengeliminasi rintangan spasial, mengubah paradigma pasar hiper-lokal menjadi pasar skala kota tanpa mengharuskan pelaku usaha menginjeksi investasi modal belanja properti fisik, (Dewi et al., 2025) Peluang ketiga lahir dari ekosistem politik dan intervensi regulasi pemerintah daerah yang semakin akomodatif. Peluncuran inisiatif afirmatif seperti fasilitas pendampingan dan penerbitan izin Nomor Induk Berusaha (NIB) gratis bagi 1.000 entitas bisnis, subsidi program sertifikasi label Halal, serta kucuran stimulus Bantuan Usaha Ekonomi Produktif (UEP) merepresentasikan momentum emas bagi UMKM untuk mengangkat status usaha mereka dari sektor informal menuju entitas bisnis yang tervalidasi secara hukum, (A'an, 2024) Validasi ini sangat krusial untuk melonggarkan hambatan akses menuju permodalan formal bersubsidi.

Di sisi kutub yang berlawanan, eksistensi eksternal juga diwarnai oleh deretan ancaman sistemik (*Threats*) yang berpotensi mematikan. Ancaman utama bersumber dari karakteristik hambatan masuk (*barrier to entry*) industri kuliner yang terlampau rendah, yang mengakibatkan saturasi pasar dan melahirkan intensitas rivalitas kompetisi yang berdarah-darah. Pelaku usaha dipaksa bersinggungan dengan invasi ratusan kompetitor baru yang menawarkan produk substitusi serupa. Lebih jauh lagi, penetrasi agresif dari jaringan perusahaan peritel minimarket modern yang dikapitalisasi oleh investasi korporat kini mulai merebut pangsa pasar makanan siap konsumsi (*ready-to-eat*), sehingga memberikan tekanan kompetitif yang sangat asimetris bagi pedagang lokal. Ancaman fundamental kedua berkaitan dengan tingginya volatilitas rantai pasok logistik dan tekanan inflasi komoditas bahan baku pangan utama. Struktur margin laba UMKM kuliner di Pontianak memiliki kerentanan yang luar biasa tinggi terhadap fluktuasi harga bahan pokok pembentuk harga pokok produksi (seperti minyak goreng curah, tepung terigu, gula, dan gas elpiji). Berhubung sensitivitas daya beli konsumen lokal sangat rigid, lonjakan biaya produksi tidak dapat serta-merta dikompensasi melalui eskalasi harga jual eceran. Akibatnya, setiap gelombang inflasi bahan baku akan secara langsung menggerus margin keuntungan pelaku UMKM hingga menyentuh titik terendah.

Tabel 2. Matriks External Factor Analysis Summary (EFAS)

No	Indikator Strategis Eksternal (Lingkungan Mikro)	Bobot	Rating	Skor Terbobot	Indikator Strategis Internal (Lingkungan Mikro)
1	Peluang Ekstraktif (Opportunities)				Peluang Ekstraktif (Opportunities)
2	Konsentrasi demografi dan ekspansi fasilitas tata ruang kota	0,16	4	0,64	Konsentrasi demografi dan ekspansi fasilitas tata ruang kota
3	Ekosistem platform agregator pengiriman pesanan kuliner digital	0,18	3	0,54	Ekosistem platform agregator pengiriman pesanan kuliner digital
4	Katalisator program legalitas gratis (NIB & Halal) dari pemerintah	0,14	3	0,42	Katalisator program legalitas gratis (NIB & Halal) dari pemerintah
5	Pergeseran sosiokultural menuju dukungan produk <i>local branding</i>	0,11	3	0,33	Pergeseran sosiokultural menuju dukungan produk <i>local branding</i>
6	<i>Subtotal Peluang Berbobot</i>	<i>0,59</i>		<i>1,93</i>	<i>Subtotal Peluang Berbobot</i>
7	Ancaman Destruktif (Threats)				Ancaman Destruktif (Threats)
8	Tekanan fluktuasi inflasi pada struktur harga bahan komoditas dasar	0,16	2	0,32	Tekanan fluktuasi inflasi pada struktur harga bahan komoditas dasar
9	Eskalasi saturasi pasar dari kompetitor lokal produk substitusi	0,13	2	0,26	Eskalasi saturasi pasar dari kompetitor lokal produk substitusi
10	Manuver invasi industri ritel minimarket modern ke sektor pangan saji	0,12	2	0,24	Manuver invasi industri ritel minimarket modern ke sektor pangan saji
11	<i>Subtotal Ancaman Berbobot</i>	<i>0,41</i>		<i>0,82</i>	<i>Subtotal Ancaman Berbobot</i>
12	TOTAL SKOR Matriks EFAS	1,00		2,75	TOTAL SKOR Matriks EFAS

Proyeksi kumulatif dari Tabel 2 memperlihatkan bahwa skor akhir EFAS mencatatkan angka 2,75. Tabulasi ini memberikan konfirmasi statistik bahwa postur manajerial UMKM kuliner secara agregat memiliki kemampuan respons adaptasi pada tingkat moderat hingga tinggi. Mereka terbukti masih memiliki kapabilitas yang memadai dalam mengais keuntungan dari instrumen peluang yang dikondisikan oleh kemajuan lingkungan untuk menghalau laju daya hancur dari tekanan kompetisi dan inflasi.

C. Postur dan Pemosisian Strategis UMKM

Konstruksi pemosisian strategis sebuah entitas bisnis diekstraksi melalui mekanisme pemetaan silang terhadap perolehan metrik IFAS dan EFAS. Dengan mentransposisikan skor IFAS sebesar 2,80 pada representasi sumbu X mendatar dan skor EFAS sebesar 2,75 pada sumbu Y vertikal di dalam arsitektur Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix) serta diagram layang-layang SWOT, konstelasi koordinat temuan menambatkan UMKM kuliner Pontianak berdiri dengan sangat presisi di dalam ruang Kuadran I (Agresif / Pertumbuhan Utama).

Narasi analitis yang mengiringi konklusi spasial dari letak kuadran ini mengandung signifikansi strategis yang amat vital. Posisi ini merumuskan sebuah postulat empiris bahwa terlepas dari keterbatasan literasi teknologi dan tata kelola keuangan yang mendera struktur organisasi mereka, UMKM secara inheren memiliki determinan keunggulan operasional yang jauh lebih mendominasi dibandingkan kecacatan internalnya. Pada saat yang bersamaan, mereka disuguhkan oleh prospek peluang eksternal yang jauh lebih masif serta menjanjikan ketimbang risiko ancaman persaingan yang mengepung industri tersebut. Secara doktrin manajemen strategis korporat, perusahaan yang bersemayam pada orbit Kuadran I ini menerima mandat absolut untuk tidak mempraktikkan kebijakan retrenchment (pengurangan kapasitas) atau bermanuver dalam mode operasional yang murni defensif. Sebaliknya, UMKM kuliner secara fundamental diwajibkan untuk mendesain dan mengeksekusi serangkaian manuver strategis yang dikalibrasi pada orientasi ekspansif yang sangat agresif (*growth-oriented strategy*). Arah haluan strategis yang paling rasional untuk diadopsi haruslah berpusat pada penetrasi pasar untuk merampas pangsa audiens dari pihak kompetitor, melakukan pengembangan diferensiasi produk menu secara berkesinambungan, serta sebagai prioritas paling krusial mengalokasikan investasi akseleratif pada transformasi model bisnis menuju struktur perdagangan yang sepenuhnya terdigitalisasi guna mendikte dan mendominasi lanskap persaingan regional di masa depan.

D. Formulasi Strategi Kunci Keberlanjutan Berbasis Matriks SWOT

Kerangka konseptualisasi taktik melalui instrumen Matriks SWOT mengharuskan terjadinya dialektika dan silang validasi empiris antara realitas internal perusahaan dengan ekuilibrium industri makroekonomi, guna mengkristalisasikan alternatif solusi yang komprehensif.

Dalam perumusan Strategi S-O (Strengths-Opportunities), pendekatan yang diwajibkan oleh kerangka teoretis adalah mengeksekusi taktik pertumbuhan agresif. Strategi ini dikonstruksi di atas premis logika eskalasi, di mana entitas bisnis harus mendayagunakan seluruh senjata kapabilitas keunggulan internalnya (otentisitas cita rasa produk warisan, penetapan harga marjinal yang kompetitif, dan pelayanan interpersonal) untuk merampas probabilitas keuntungan dari instrumen eksternal (peningkatan infrastruktur digital kota dan keramaian lalu lintas demografis), (Maulana, 2025) Merujuk pada konteks Kota Pontianak, manifestasi operasional sebagai "Kunci Keberlanjutan" dapat diwujudkan melalui optimalisasi integrasi radikal terhadap platform agregator ekonomi digital. UMKM kuliner tidak boleh lagi memandang aplikasi seperti *ShopeeFood*, *GrabFood*, atau *GoFood* sekadar sebagai opsi tambahan, melainkan sebagai infrastruktur primer penjangkaran konsumen. Bermodalkan rasio harga yang sangat ekonomis dan profil produk yang sudah familier di lidah komunal, pelaku usaha memiliki kapasitas asimetris untuk meretas dan mendisrupsi algoritma peringkat pencarian pada aplikasi komersial tersebut guna memonopoli preferensi pesanan konsumen lokal yang menginginkan makanan instan berkualitas tanpa biaya mahal. Selain ekspansi virtual, taktik S-O juga diamanatkan untuk berekspansi di ruang publik fisik. Melalui pemanfaatan relasi kekerabatan kultural dan keunggulan kelincahan logistik (*agility*), UMKM diinstruksikan untuk mendirikan titik distribusi sekunder proksi atau pelapak semi-permanen (*pop-up stall*) tepat di nadi pusat revitalisasi tata kota, seperti taman publik dan sirkuit rekreasi komunal yang sengaja dibangun pemerintah untuk mendatangkan kerumunan massal.

Pada koridor Strategi W-O (Weaknesses-Opportunities), orientasi beralih pada filosofi perbaikan dan adaptasi restoratif. Strategi ini secara sistematis berupaya mereduksi kelemahan bawaan organisasi dengan menyuntikkan dukungan katalisator dari dimensi peluang eksternal. Tantangan paling fundamental dari sisi W-O adalah membebaskan UMKM dari jebakan sektor

informal. Akselerasi pemulihan ini harus dieksekusi melalui partisipasi proaktif pemilik usaha untuk mengakses program intervensi regulasi kebijakan publik yang sedang digencarkan. Dengan merangkul fasilitas kemudahan perizinan Nomor Induk Berusaha (NIB) gratis bagi ribuan entitas di Pontianak, serta mengejar penyelesaian sertifikasi kewajiban BPJPH Halal, pelaku bisnis kuliner secara otomatis memperoleh validasi status kelembagaan di mata hukum, (A'an, 2024) Legalitas formal ini merupakan instrumen peretas batas (*entry validation key*) untuk mengeliminasi kelemahan defisit likuiditas modal; dokumen-dokumen inilah yang akan dijadikan agunan administrasi utama untuk mencairkan kucuran kredit pembiayaan lunak produktif seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari perbankan konvensional yang sebelumnya sama sekali tidak dapat dijangkau. Secara simultan, untuk menyembuhkan penyakit kronis terkait inefisiensi pembukuan tradisional, injeksi peluang digital harus diaplikasikan. Kelemahan pencatatan manual wajib ditransformasikan dengan mengadopsi perangkat lunak kasir komputasi awan berbasis *Point of Sales* (POS) dan aplikasi rekam finansial *freemium* di gawai pintar yang menyediakan kemudahan otomatisasi neraca rugi laba. Pembinaan manajemen ini lantas harus disinergikan dengan inisiatif peningkatan kapabilitas literasi kewirausahaan (*entrepreneur literacy*) via metode e-learning pemasaran visual, sehingga defisit instrumen promosi dapat diobati melalui pemahaman fundamental algoritma periklanan media sosial terapan yang murah dan presisi, (Febrianawati et al., 2024)

Menyikapi Strategi S-T (Strengths-Threats), taktik yang dirakit harus berwujud diferensiasi kompetitif. Di tengah arena gladiator persaingan industri kuliner yang mengalami titik nadir saturasi yang ekstrem dan diwarnai bayang-bayang fluktuasi ekonomi yang menakutkan, UMKM dituntut untuk membangun barikade pertahanan dengan mengeksploitasi aset kekuatan unik mereka. Invasi korporasi kapitalis melalui peritel minimarket modern yang mulai merambah komoditas pangan saji instan dengan dukungan rantai pendingin raksasa, mustahil dilawan dengan instrumen penekanan harga konvensional. Penawar dari ancaman asimetris ini adalah pembangunan identitas superioritas merek lokal (*local branding positioning*). UMKM harus merancang ulang narasi kampanye promosi mereka dengan menonjolkan parameter keunggulan afektif yang sama sekali absen dari portofolio korporat: sejarah otentisitas, narasi romantisasi resep warisan lokal (*storytelling*), dedikasi keterampilan pembuatan manual (*handmade craftsmanship*), dan kustomisasi personalisasi pesanan.¹⁷ Melalui penciptaan ruang resonansi emosional yang intens dengan konsumen, UMKM tidak sekadar menjual makanan, melainkan mengomersialisasikan pengalaman komunal dan rasa kepemilikan lokal, yang pada gilirannya akan menancapkan benteng loyalitas pelanggan yang terlampaui tangguh untuk diruntuhkan oleh komoditisasi peritel modern.

Pada tahap resolusi krisis yang dirumuskan melalui Strategi W-T (Weaknesses-Threats), filosofi manuver yang diterapkan murni didesain sebagai skema penyelamatan eksistensial (*survival defensive mode*). Posisi ini secara eksklusif dipicu untuk menghindari kepunahan fatal saat kelemahan internal yang akut bertabrakan dengan hantaman badai ancaman makroekonomi. Di sektor mikrokuliner yang ditandai oleh rasio modal pas-pasan, ancaman siklus lonjakan hiper-inflasi harga bahan kebutuhan dasar (minyak, telur, terigu) akan seketika membangkrutkan usaha. Menyiasati kerentanan W-T ini menuntut rekayasa organisasi berwujud konsolidasi rantai pasok logistik secara komunal. Alih-alih bertahan sebagai serigala penyendiri, pelaku usaha mikro harus meretas ego individual dengan memformulasikan konfederasi aliansi strategis informal atau menginisiasi pendirian institusi koperasi kolektif pengusaha kuliner sekawasan. Aliansi ini dibentuk semata-mata untuk mengorganisasi praktik pembelian komoditas bahan baku curah dalam volume makro (*bulk buying group*) yang melakukan transaksi pemesanan secara langsung dari pabrik distributor lapisan pertama atau sentra petani perkebunan. Negosiasi berbasis agregasi tonase besar ini terbukti secara



matematis mampu memenggal struktur biaya tengkulak secara radikal dan melindungi entitas lemah dari dikte eceran pasar lokal. Lebih jauh, inovasi efisiensi internal yang ekstrem harus direalisasikan melalui reduksi radikal beban operasional tetap, pemotongan kurva produksi menu bervolume rendah, serta adaptasi jam operasional secara algoritmik yang presisi mengikuti kepadatan grafik lalu lintas *peak-hours* konsumen untuk memangkas emisi pemborosan energi, (S. R. Sari et al., 2024).

E. Inklusi Paradigma Ekonomi Sirkular sebagai Katalisator Resiliensi Operasional

Signifikansi literatur dari kajian keberlanjutan strategi ini diperluas dan didiferensiasikan melampaui reduksionisme evaluasi profit moneter, bergerak menuju diskursus inklusi keberlanjutan berkerangka Triple Bottom Line yang memadukan keharmonisan holistik dari sirkulasi Keuntungan Ekonomi (Profit), Pemberdayaan Manusia (People), dan Perlindungan Planet Lingkungan Ekologi (Planet), (Maswan et al., 2025) Elaborasi akademik lintas disiplin pada dekade mutakhir memberikan konfirmasi empiris bahwa penyempurnaan pilar "kunci keberlanjutan" UMKM abad ke-21 tidak akan mencapai titik maturitas rasional tanpa menginjeksikan adaptasi operasional Ekonomi Sirkular (*Circular Economy*) secara inheren ke dalam anatomi genetika Strategi W-T dan S-T Perusahaan, (Mubyarto et al., 2025)

Selama ini, filosofi operasional sektor mikrokuliner menganut doktrin ekonomi linier tradisional yang purba (skema ekstraksi bahan baku – pengolahan pangan masif – pembuangan residu secara instan ke tempat penampungan limbah akhir). Doktrin ini secara empiris terbukti mengonstruksi arsitektur inefisiensi yang menyuburkan eskalasi pemborosan pembakaran kapital finansial karena membuang sisa inventaris bahan mentah yang busuk yang secara ironis sangat destruktif dalam fase mempertahankan likuiditas di tengah keputungan badai inflasi komponen pangan pokok industri. Adopsi filosofi kelola ekonomi sirkular pada level fungsional UMKM bukan lagi retorika kampanye ekologi semata, melainkan metamorfosis yang terbukti empiris sanggup merevitalisasi benteng profitabilitas industri makanan dan minuman melalui mekanisme restrukturisasi efisiensi eliminasi kurva logistik dan *cost reduction* yang eskalatif, (Siregar et al., 2025)

Prosedur transformasi *Zero Waste* dan rasionalisasi efisiensi basis sirkular ini dapat diimplementasikan secara pragmatis oleh entitas akar rumput melalui strategi gradual: Satu, Restrukturisasi Intelegensia Inventaris (Food Waste Reduction). Pelaku UMKM dituntut mensubstitusi metode pembelian logistik mentah yang menggunakan dugaan instingtif menjadi manajemen proyektif berdasarkan rekam fluktuasi histori algoritmik dari data *digital recording* aplikasi. Skema ini secara komputasional akan menihilkan kelebihan pasokan basi (*overstocking decay*) sehingga modal yang dibelanjakan terkonversi sempurna menjadi komoditas siap jual, mengeliminasi penyusutan yang mencekik. Dua, Monetisasi Residu Sirkular Lintas Industri. Alih-alih merelakan ekstra pengeluaran biaya distribusi transportasi retribusi kebersihan komunal untuk pembuangan timbunan limbah pelarut komersial organik, entitas kuliner idealnya memelopori konfederasi kemitraan integratif dengan sektor agroekonomi rural untuk meretransformasi sisa pengolahan material limbah produksi menjadi komoditas penyubur biologi kompos tanah atau suplemen gizi hewan budidaya ternak. Dalam konteks wujud *packaging*, kebijakan transisi evolutif menuju adopsi kemasan pembungkus *biodegradable* ramah lingkungan atau penyusutan distribusi plastik (*plastic-less schema*) bukan sebatas rasionalisasi taktik defensif dalam mengantisipasi rancangan kebijakan fiskal penalti beban cukai harga plastik konvensional kelak, (Humas Kementerian UMKM, 2025) Strategi ini justru akan melontarkan proyeksi eskalasi agregasi reputasi identitas *local branding positioning* UMKM kepada hierarki premium sebagai institusi etis sadar tata lingkungan, yang

sukses memonopoli tendensi emosional demografi konsumen Generasi Z progresif untuk bersumpah setia secara psikologis dan finansial pada merek yang secara masif mendukung aktivisme ekologi.

F. Ekstraksi Implikasi Manajerial dan Kolaborasi Ekosistem

Konkretisasi sintesis dialektika teoretikal analisis silang matriks keunggulan dan kerentanan strategis mengkristalisasi serangkaian panduan implikasi preskriptif manajerial operasional, baik bagi lokomotif pemimpin eksekutif wirausahawan kecil dan aktor suprastruktur penyusun kebijakan instrumen publik.

Bagi Entitas Kepemilikan UMKM (*Owner-Manager*): Momentum ini menjadi titik balik eksistensial bagi mentalitas tata kelola internal untuk memensiunkan seutuhnya tradisi perjudian kepemimpinan heuristik dalam setiap putusan komersial operasional hariannya. Paradigma kepemimpinan kuno ini mutlak dihidrolisis bertransisi menjadi budaya putusan berbasis penambangan rekam data faktual terukur (*data-driven strategic decision-making process*). Pembedahan anatomis diagnosis kerangka SWOT dilarang keras dibiarkan sekadar mengendap menjadi formalitas ritual audit tahunan institusional, melainkan diabadikan secara konseptual menjadi protokol respons refleks motorik pemikiran manajerial keseharian, (Report, 2024) Manifestasi investasi likuiditas permodalan tahun ini sudah wajib merelokasi pos prioritas belanjanya menuju asimilasi infrastruktur program tata kelola rekonsiliasi kas berbasis digitalisasi *software POS*, sebab hanya melalui lumbung instrumen pencatatan elektronik mutakhir itulah rahasia besar data pemetaan kebiasaan lalu lintas psikologis konsumsi konsumen sukses teridentifikasi telanjang. Di medan perang pemasaran ruang maya, dominasi eksklusif infrastruktur pembayaran inovasi inklusi *fintech* (mulai dari integrasi komprehensif terminal transaksi portabel *QRIS*, adopsi *digital wallet* pihak ketiga yang variatif, hingga layanan konversi agregator gerbang non-tunai multi-platform instan) diwajibkan untuk diimplementasikan tanpa penundaan kompromistis demi mencegah eksodus hilangnya retensi pangsa pasar trah pembeli kontemporer generasi hiper-digital modern.

Bagi Konstelasi Pemerintah Daerah dan Arsitek Ekosistem (*Policymakers*): Pemerintahan otoritas Kota Pontianak, instrumen fungsional Dinas Koperasi, serta jejaring kolegium pemangku kebijakan berkepentingan lain sudah selayaknya mendobrak limitasi dari retorika seremonial kemurahan hati insentif karikatif formalitas legal (misalnya penyerahan plat formulir sertifikat pendirian perizinan instan maupun serah terima bangunan kios rumah subsidi fasilitasi sentra kemasan komunal), (Tim Penyusun, 2025) Eksekusi advokasi regulasi pemberdayaan sektoral diharuskan bermetamorfosis holistik bergerak melampaui fase tersebut menuju penancangan doktrin inkubasi komprehensif atau kerangka pembinaan pendampingan elevasi kapasitas organik yang solid (*integrated capacity-building empowerment framework*). Untuk mereduksi disparitas sistemik kompetensi sektoral, sebuah pengerahan revolusi pembentukan formasi sinergitas struktural lintas kementerian dan swasta mutlak dikerahkan. Hal ini mengharuskan arsitektur di mana birokrat administrator pemerintah kota merekayasa aliansi interkoneksi gotong royong terpusat menggandeng pakar riset inovasi civitas akademika dari institusi universitas elit, manajemen agregator industri pendanaan perbankan tekfin terkemuka, beserta konglomerasi raksasa arsitek piranti lunak penyedia *platform online delivery order*, terhimpun ke dalam sebuah ekosistem kelembagaan taskforce kolektif. Gugus kerja lintas institusi pragmatis ini memikul satu visi agung misi advokasi sentral: mengintervensi langsung untuk mengawasi evaluasi perkembangan mutu jaminan kelayakan usaha produksi, mendampingi proses penyuluhan kurikulum masifikasi diseminasi edukasi literasi kecerdasan *cyber financial engineering* terapan, dan secara hegemonik mengorkestrasikan rekayasa kartel rantai sirkulasi pasok penyedia bahan pangan makro



regional secara protektif; sehingga alur distribusi instrumen logistik vital bumbu bahan segar perkebunan dan komoditi energi industri komersial dapat dipasok dan mendarat mulus ke lumbung wajan komunitas UMKM kuliner rakyat setempat dengan subsidi intervensi banderol penawaran *distributor-rate baseline* harga eceran distributor paling bawah yang sangat pro-rakyat melalui skema mekanisme pasar perlindungan jaminan silang harga anti-kartel.

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan, penelitian ini menyimpulkan beberapa poin kunci terkait perencanaan strategis keberlanjutan UMKM sektor kuliner di Kota Pontianak di era transformasi digital dan ekonomi sirkular:

1. **Posisi Strategis yang Kuat:** UMKM kuliner di Pontianak memiliki fondasi internal yang solid, dibuktikan dengan skor IFAS sebesar 2,80. Kekuatan utama terletak pada otentisitas cita rasa produk, fleksibilitas harga yang kompetitif, dan kedekatan emosional dengan pelanggan, yang mampu mengompensasi kelemahan signifikan seperti rendahnya literasi pemasaran digital dan tata kelola keuangan yang belum terstandarisasi.
2. **Lingkungan Eksternal yang Kondusif:** Dengan skor EFAS 2,75, UMKM kuliner di Pontianak berada dalam lingkungan yang menawarkan peluang pertumbuhan yang masif. Peluang terbesar berasal dari pembangunan infrastruktur ruang publik kota, penetrasi layanan pesan-antar makanan daring, dan dukungan program legalitas gratis dari pemerintah daerah. Ancaman utama berupa inflasi harga bahan baku dan saturasi pasar dapat diatasi dengan strategi yang tepat.
3. **Rekomendasi Strategi Agresif (Pertumbuhan):** Posisi strategis UMKM yang berada pada Kuadran I Matriks Internal-Eksternal (IE) secara tegas merekomendasikan penerapan **strategi pertumbuhan agresif**. Hal ini berarti UMKM harus secara proaktif melakukan ekspansi, bukan bertahan. Strategi ini mencakup:
 - a. **Digitalisasi Holistik:** Integrasi penuh dengan platform agregator makanan daring (*GoFood, GrabFood, ShopeeFood*) dan adopsi sistem kasir digital (*Point of Sales/POS*).
 - b. **Kapitalisasi Program Pemerintah:** Memanfaatkan program perizinan gratis (NIB) dan sertifikasi halal untuk naik kelas dari sektor informal dan membuka akses ke permodalan formal (KUR).
 - c. **Penguatan Merek Lokal:** Membangun narasi dan identitas merek berbasis otentisitas dan *storytelling* untuk memenangkan persaingan melawan ritel modern dan korporasi besar.
 - d. **Kolaborasi Ekosistem:** Membentuk aliansi atau koperasi untuk pembelian bahan baku secara kolektif guna menekan biaya produksi di tengah tekanan inflasi.
4. **Urgensi Ekonomi Sirkular:** Penerapan prinsip ekonomi sirkular dan *zero waste* bukan lagi sekadar tanggung jawab lingkungan, melainkan menjadi **kunci efisiensi dan resiliensi bisnis**. Strategi seperti pengurangan limbah makanan (*food waste reduction*) dan monetisasi residu produksi menjadi kompos atau pakan ternak terbukti mampu menurunkan biaya operasional secara signifikan, sekaligus meningkatkan citra merek di mata konsumen modern yang peduli lingkungan.

Secara keseluruhan, keberlanjutan UMKM kuliner di Pontianak di era transformasi digital dan ekonomi sirkular sangat bergantung pada kemampuan mereka untuk bertransformasi dari manajemen tradisional yang intuitif menuju manajemen modern yang berbasis data, adaptif terhadap teknologi digital, serta berwawasan ekologis. Sinergi antara pelaku UMKM, pemerintah daerah, dan penyedia platform digital merupakan faktor krusial untuk mewujudkan ekosistem bisnis yang tangguh dan berdaya saing jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- A'an. (2024, September 6). *Ani Sofian: 1.000 UMKM di Pontianak Terima Program Pendampingan Perizinan Secara Gratis*. <https://pontianakpost.jawapos.com/metropolis/2409060044/ani-sofian-1000-umkm-di-pontianak-terima-program-pendampingan-perizinan-secara-gratis>
- antaranews.com. (2023, October 29). *Pembangunan infrastruktur di Pontianak memberi peluang UMKM*. Antara News. <https://www.antaranews.com/berita/3797487/pembangunan-infrastruktur-di-pontianak-memberi-peluang-umkm>
- Dewi, I. C., Chiang, C. T., & Siau, J. A. (2025). INOVASI GASTRONOMI BERKELANJUTAN: MODEL BISNIS UMKM KULINER DALAM Mendukung Pembangunan Ekonomi Daerah. *Jurnal Dinamika Ekonomi Rakyat*, 4(1), 68–82. <https://doi.org/10.24246/dekat.v4i1.18127>
- Diskumdag Pontianak. (2025). *DINAS KOPERASI, USAHA MIKRO DAN PERDAGANGAN KOTA PONTIANAK*. <https://diskumdag.pontianak.go.id>
- Febrianawati, Nindy Puspitasari, & Nur Hidayat. (2024). Mendorong Kinerja UMKM Kuliner Pontianak Go Digital: Peran Literasi Digital dan Entrepreneur Literacy. *Jurnal Manajemen Dan Perbankan (JUMPA)*, 11(3), 47–58. <https://doi.org/10.55963/jumpa.v11i3.690>
- Haryo Kuncoro, dkk. (2025). *SINERGI UNTUK NEGERI NAVIGASI STABILITAS DAN PERTUMBUHAN EKONOMI*. Bank Indonesia.
- Humas Kementerian UMKM. (2025, November 21). *KemenUMKM–KADIN Kalbar Perkuat Ekspor Komoditas Unggulan Daerah*. <https://umkm.go.id/news/x6br904t1c5uuj8rs3o8gsn7>
- Kannan, S., & Gambetta, N. (2025). Technology-driven Sustainability in Small and Medium-sized Enterprises: A Systematic Literature Review. *Journal of Small Business Strategy*, 35(1). <https://doi.org/10.53703/001c.126636>
- Laksono, A. F. (2025). Analisis SWOT untuk Meningkatkan Penjualan Produk pada UMKM Toko Emits di Kota Malang. *JURNAL MULTIDISIPLIN ILMU AKADEMIK*, 2(6), 14–21. <https://doi.org/10.61722/jmia.v2i6.6907>
- Maswan, P., N, M. D., Hidayati, F., & Budiman, L. E. (2025). *White Paper: Unveiling the Future of Sustainable Business through Empowering Green MSMEs* (p. 66). Ministry of Development Planning, National Development Planning Agency (BAPPENAS).
- Maulana, R. (2025). Strategi Pengembangan Usaha UMKM dengan Analisis SWOT. *Jurnal Manajemen Bisnis Digital Terkini*, 2(3), 201–212. <https://doi.org/10.61132/jumbidter.v2i3.664>
- Mubyarto, N., Erliyana, N., Ismadharliani, A., Martaliah, N., Anggraini, D., & Syafitri, N. (2025). Pendampingan Pemberdayaan UMKM Kuliner Berbasis Ekonomi Sirkular Melalui Pengolahan Limbah Menuju Zero Waste Pada UMKM Sukses Bersama Mantap Jambi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 409–418. <https://doi.org/10.37567/pkm.v5i3.4664>
- Nanda, C. S. (2025). *ADOPSI TEORI RESOURCE-BASED VIEW SEBAGAI DETERMINASI FAKTOR KUNCI KEBERHASILAN BISNIS “SELALU TEH”* [Universitas Gadjah Mada]. <https://etd.repository.ugm.ac.id/penelitian/detail/255398>
- Pontianakinfo.com. (2026, January 15). *Perkembangan UMKM di Pontianak dan Perannya bagi Ekonomi Daerah*. Pontianakinfo.com. <https://pontianakinfo.disway.id/pontianak/read/21544/perkembangan-umkm-di-pontianak-dan-perannya-bagi-ekonomi-daerah>



- Report, G. (2024, June 7). Leveraging SWOT Analysis for Strategic Planning in SMEs: A Step-by-Step Guide. *Medium*. <https://geo-economics-report.medium.com/leveraging-swot-analysis-for-strategic-planning-in-smes-a-step-by-step-guide-d4b6a26b23d9>
- Sari, I. D. P., Aqilla, A., Auliya, Z., & Afando, I. E. (2026). Analisis SWOT sebagai Penentu Strategi Persaingan pada UMKM Banana Crunchy. *Jurnal Publikasi Sistem Informasi Dan Manajemen Bisnis*, 5(1), 239–248. <https://doi.org/10.55606/jupsim.v5i1.6161>
- Sari, S. R., Wibowo, D. N. R., Nafisca, N. A., N, R. H., & Kusumasari, I. R. (2024). Strategi Pengambilan Keputusan Berdasarkan Analisis SWOT: Studi pada Usaha UMKM Gajah Nasional di Sampang. *Jurnal Akuntansi, Manajemen, Dan Perencanaan Kebijakan*, 2(2), 14–14. <https://doi.org/10.47134/jampk.v2i2.541>
- Siregar, M. A. M., Karo, R. A. K., Ardiansyah, R. R., & Nasution, Y. S. J. (2025). Analisis Penerapan Ekonomi Sirkular Pada UMKM F&B Di Sekitar Medan. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen*, 4(1), 14–24. <https://doi.org/10.58192/ebismen.v4i1.3006>
- Tim Penyusun. (2025). *Rencana Kerja (Renja) Dinas Koperasi, Usaha Mikro dan Perdagangan Kota Pontianak*. DINAS KOPERASI, USAHA MIKRO DAN PERDAGANGAN KOTA PONTIANAK.
- Yanti, O., & Daspar, D. (2025). Analisis Swot pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM): (Studi Kasus pada Warung Bunda Dirga di Kecamatan Cikarang Utara). *Jurnal Inovasi Ekonomi Syariah Dan Akuntansi*, 2(4), 105–119. <https://doi.org/10.61132/jiesa.v2i4.1260>