



Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Usaha Penjahit Rumahan dengan Pendekatan Analisis SWOT (Studi Kasus pada Usaha Jahit Ibu Mersi di Desa Habi)

Theresia Novita Maristela^{1*}, Wilhelmina Mitan², Emilianus Eo Kutu Goo³
^{1,2,3} Universitas Nusa Nipa, Indonesia

Korespondensi penulis : pavel.michelle2020@gmail.com*

ABSTRACT. *This research aimed to analyze the competitive advantage strategy applied by Mrs. Mersi as a sewing business actor and the strategies carried out based on the SWOT analysis approach in Mrs. Mersi's home tailoring business in Habi Village. This research data was obtained from interviews, observations, distributing questionnaires, and documentation. The findings of this research indicated that the Competitive Advantage Strategy applied by Mrs. Mersi consisted of low sewing rates, diverse products produced, and the ability to meet customer needs following the budget. Meanwhile, based on the SWOT analysis, the value (X,Y) = (0,3, -0,4). So Mrs. Mersi's sewing business was included in quadrant II (Positive, Negative) which included a Diversification Strategy. Thus the strategy that needs to be pursued by Mrs. Mersi is to expand the sewing room or make a special room for sewing, improve more modern / sophisticated equipment, and do promotions.*

Keywords : *Competitive Advantage Strategy, SWOT, Tariff, Budget, Diversification Strategy*

ABSTRAK . *Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh Ibu Mersi sebagai pelaku usaha jahit dan strategi yang dilakukan berdasarkan pendekatan analisis SWOT pada usaha jahit rumahan Ibu Mersi di Desa Habi. Data penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara, observasi, penyebaran angket dan juga dokumentasi. Temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi Keunggulan Bersaing yang diterapkan oleh Ibu Mersi terdiri atas tarif jahit rendah, produk yang dihasilkan beragam dan mampu memenuhi kebutuhan pelanggan sesuai budget. Sedangkan berdasarkan analisis SWOT memperoleh nilai (X,Y) = (0,3 , -0,4), sehingga usaha jahit Ibu Mersi termasuk dalam kuadran II (Positif, Negatif) yang termasuk strategi diversifikasi. Dengan demikian strategi yang perlu ditempuh oleh Ibu Mersi yaitu dengan memperluas ruangan jahit atau membuat ruangan khusus untuk menjahit, memperbaiki peralatan yang lebih modern/canggih dan juga perlu melakukan promosi.*

Kata Kunci : *Strategi Keunggulan bersaing, SWOT, Tarif, Budget, Strategi Diversifikasi*

1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan suatu usaha yang memenuhi kriteria usaha mikro. Salah satu sektor UMKM yang berkembang cukup pesat adalah usaha pebisnis menjahit. Bisnis menjahit tidak terlepas dari peran para pelaku UMKM. Pelaku usaha dituntut untuk memiliki pengetahuan, keterampilan, kompetensi, dan keahlian pribadi untuk menjaga kualitas produk/jasa yang dihasilkan agar mempunyai nilai tambah sehingga mampu bersaing dengan produk milik pedagang lain. Dengan demikian, dalam industry jahit yang sedang berkembang saat ini memerlukan bantuan dalam proses produksi sehingga suatu usaha bisa bertahan dalam persaingan yang ada (Laksana & Waluyo, 2021).

Persaingan yang semakin banyak dalam dunia bisnis merupakan suatu hal yang tidak dapat diabaikan oleh pelaku UMKM. Oleh karena itu, Perusahaan harus melakukan inovasi dengan menciptakan produk yang harus berbeda dengan produk yang sudah ada atau dengan

menyempurnakan produk yang sudah ada. Sehingga dengan menawarkan inovasi produk dapat meningkatkan penjualan, kualitas, keuntungan dan keunggulan bersaing suatu perusahaan (Setiyono & Sutrimah, 2016).

Menurut Ismail (2012), Strategi adalah suatu cara yang berkaitan dengan arah dan ruang lingkup jangka panjang suatu organisasi agar dapat menguntungkan organisasi melalui lingkungan sumber daya alam yang menantang sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar. Menurut Cahyani et al., (2021), Keunggulan Bersaing (*Competitive Advantage*), adalah suatu cara untuk menjadi lebih baik dari usaha lain pada usaha pasar yang sejenis. Salah satu usaha pasar yang sedang berkembang saat ini yaitu usaha jahit pakaian.

Menurut Sulfa & Ernawati (2023), usaha jahit pakaian merupakan usaha mengolah atau menyelesaikan tekstil dari bagian – bagian kain yang digunting sesuai pola menjadi pakaian yang dapat digunakan konsumen. Menurut Putra (2019) , analisis SWOT merupakan analisis suatu situasi dan kondisi yang bersifat apa adanya yang dikelompokkan dengan memacu pada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu terdapat hasil yang berbeda – beda berdasarkan analisis SWOT. Perbedaan penelitian ini dari penelitian terdahulu terletak pada objek yang diteliti, lokasi penelitian, dan teori yang digunakan. Oleh karena itu, peneliti melakukan kajian ulang untuk menganalisis strategi keunggulan bersaing melalui analisis SWOT pada usaha penjahit Ibu Mersi di wilayah Desa Habi.

Penjahit Ibu Mersi Di Dusun Habigahar Rt 006 / Rw 002, mengalami persaingan karena munculnya beberapa usaha sejenis yang ada di wilayah tersebut setiap tahun. Dengan adanya persaingan membuat usaha jahit Ibu Mersi lebih banyak pada hari-hari raya, sehingga produk yang dihasilkan tidak menentu dalam setiap bulan. Sehingga pendapatan yang diperoleh Ibu Mersi pun tidak menentu. Berdasarkan data yang diperoleh, tingkat penghasilan Ibu Mersi perbulan maksimal 14 produk yang dihasilkan dan pendapatan per bulan maksimal Rp. 855.000. Oleh karena itu, Ibu Mersi membutuhkan strategi bisnis agar bisa lebih unggul dari pesaing. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh Ibu Mersi, serta untuk mengetahui strategi yang dilakukan pelaku usaha jahit dengan pendekatan analisis SWOT.

2. METODE PENELITIAN

Rancangan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan dengan jenis penelitian deskriptif. Menurut Syofyan & Amir (2019), penelitian deskriptif merupakan proses yang digunakan untuk memperoleh informasi

mengenai permasalahan yang ada. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan agar dapat menggambarkan fenomena- fenomena yang ada secara apa adanya dengan instrument kuncinya peneliti itu sendiri.

Lokasi penelitian ini terjadi pada tempat usaha jahit rumahan milik Ibu Maria Minsiana yang terletak di Rt 006 / Rw 002 di wilayah Desa Habi. Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 08 Mei 2024 sampai 22 Mei 2024. Data yang diperoleh dari hasil penelitian ini berdasarkan hasil wawancara, observasi, dokumentasi, dan penyebaran angket. Sedangkan analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan analisis SWOT.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini disajikan beberapa strategi yang diterapkan oleh Ibu Mersi selaku pemilik usaha jahit untuk memperoleh keunggulan bersaing, serta strategi yang strategi keunggulan bersaing yang dijalankan berdasarkan pendekatan analisis SWOT yang terdiri atas sebagai berikut :

Strategi Keunggulan Bersaing yang diterapkan oleh Ibu Mersi Selaku Pemilik Usaha Jahit

Beberapa strategi yang diterapkan oleh Ibu Mersi sebagai bentuk usaha untuk menarik minat pelanggan terdiri atas beberapa poin sebagai berikut:

1. Tarif Jahit Rendah

Strategi dengan tarif jahit rendah digunakan dalam usaha jahit Ibu Mersi untuk menarik minat pelanggan yang cukup sensitif terhadap harga. Strategi ini disesuaikan dengan ekonomi masyarakat yang memiliki penghasilan yang tidak memadai. Dengan demikian harga yang diberikan oleh Ibu Mersi masih tergolong murah atau sangat terjangkau, serta adapun diskon yang diberikan bagi pelanggan yang termasuk pelanggan tetap.

2. Produk Yang Dihasilkan Beragam

Mampu menghasilkan produk yang beragam karena tidak semua keinginan dari pelanggan mampu dipenuhi oleh setiap usaha jahit. Pelaku usaha jahit harus memperhatikan kualitas jahitan, variasi produk, dan ketepatan waktu penyelesaiannya. Sehingga mampu menarik minat pelanggan.

3. Mampu Memenuhi Kebutuhan Pelanggan Sesuai Budget

Strategi ini untuk melayani kebutuhan konsumen dengan memberikan tarif jahit rendah dan menghasilkan produk yang cukup beragam. Menghasilkan sesuatu yang berbeda dari pesaing

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh Ibu Mersi sesuai dengan teori Maryani & Chaniago (2019) , yang terdiri atas :

1. Strategi Biaya Rendah

Pelaku usaha jahit menerapkan strategi biaya murah sebagai salah satu cara untuk menarik minat pelanggan. Harga yang diberikan disesuaikan dengan keadaan ekonomi masyarakat sehingga Ibu Mersi memberikan harga yang bersahabat dan cukup terjangkau. Harga yang murah dengan tujuan agar pelanggan lebih memilih tempat usaha yang harganya lebih rendah dibandingkan tempat usaha lain yang harganya lebih tinggi.

2. Strategi Diferensiasi

Dalam menarik minat pelanggan, selain dengan harga yang rendah Ibu Mersi juga melakukan sesuatu hal yang berbeda dari para pesaing yang ada yang lebih dikenal dengan istilah strategi diferensiasi. Strategi diferensiasi adalah strategi yang dijalankan oleh pelaku usaha agar lebih berbeda dari pesaing dengan menciptakan sesuatu yang berbeda untuk menarik minat pelanggan. Dengan demikian, untuk memberikan sesuatu yang unik atau memiliki nilai lebih bagi pelanggan maka pemilik usaha sangat memperhatikan kualitas produk jahitan, variasi produk dan ketepatan waktu penyelesaiannya.

3. Strategi Fokus

Strategi ini memfokuskan pada strategi biaya rendah dan strategi diferensiasi. Setiap pelaku usaha memiliki strategi yang berbeda-beda dalam menjalankan usaha agar diminati pelanggan. Hal ini dilakukan juga oleh Ibu Mersi sebagai bentuk menarik minat agar lebih unggul dari pesaing dengan memberikan biaya yang murah dan terjangkau disesuaikan dengan keadaan ekonomi masyarakat. Selain harga murah, Ibu Mersi juga melakukan hal yang berbeda dari para pesaing agar memiliki keunikan sehingga pelanggan lebih memilih usaha Ibu Mersi.

Strategi Keunggulan Bersaing Berdasarkan Pendekatan Analisis SWOT

Adapun proses dalam merencanakan strategi berdasarkan analisis SWOT meliputi tahapan-tahapan sebagai berikut :

1. Menetapkan dimensi dari masing-masing indikator

- a) Indikator kekuatan : harga murah, pelayanan ramah / baik, penyelesaian tepat waktu dan kualitas bagus.

- b) Indikator kelemahan : tempat yang kurang strategis, tidak ada karyawan, dan variasi model yang masih sedikit.
- c) Indikator peluang : kebutuhan pakaian yang meningkat, desain yang tidak mudah ditiru, dan selera fashion yang terus meningkat.
- d) Indikator ancaman : perkembangan teknologi yang semakin canggih, harga bahan baku kadang naik, dan tingginya tingkat persaingan.

2. Menetapkan tingkat signifikan

Kolom tingkat signifikan merupakan kolom bantu untuk menghindari kerumitan saat menilai bobot. Tingkat ini rentan angkanya dari 1-4 dengan keterangan nilai 1 adalah signifikan sedangkan nilai 4 adalah sangat signifikan.

Tabel 1. Tingkat Signifikan

Faktor	Tingkat Signifikan
Kekuatan	
1. Harga murah	4
2. Pelayanan ramah / baik	4
3. Model sesuai selera	3
4. Kualitas bagus	3
Kelemahan	
1. Tempat yang kurang strategis	3
2. Tidak ada karyawan	4
3. Variasi model yang masih sedikit	3
Peluang	
1. Kebutuhan pakaian yang meningkat	4
2. Desain yang tidak mudah ditiru	3
3. Selera fashion yang terus meningkat	3
Ancaman	
1. Perkembangan teknologi yang semakin canggih	2
2. Harga bahan baku kadang naik	4
3. Tingginya tingkat persaingan	4

3. Menetapkan nilai bobot

$$\text{Rumus : } \textit{Bobot} = \frac{\textit{Tingkat Signifikan}}{\textit{Total Tingkat Signifikan}}$$

Tabel 2. Bobot

Faktor	Tingkat Signifikan	Bobot
Kekuatan		
1. Harga Murah	4	0.30
2. Pelayanan ramah / baik	4	0.30
3. Model sesuai selera	3	0.20
4. Kalitas bagus	3	0.20
Total	14	1.00
Kelemahan		
1. Tempat yang kurang strategis	3	0.30
2. Tidak ada karyawan	4	0.40
3. Variasi model yang masih sedikit	3	0.30
Total	10	1.00
Peluang		
1. Kebutuhan pakaian yang meningkat	4	0.40
2. Desain yang tidak mudah ditiru	3	0.30
3. Selera fashion yang terus meningkat	3	0.30
Total	10	1.00
Ancaman		
1. Perkembangan teknologi yang semakin canggih	2	0.20
2. Harga bahan baku kadang naik	4	0.40
3. Tingginya tingkat persaingan	4	0.40
Total	10	1.00

4. Mengumpulkan *customer* berdasarkan kategori

5. Matrix SWOT

Tabel 3. Matrix SWOT

Internal Eksternal	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
		1. Harga murah 2. Pelayanan ramah/baik 3. Model sesuai selera 4. Kualitas bagus
Peluang (<i>Opportunities</i>)	SO Strategi	WO Strategi
1. Kebutuhan pakaian yang meningkat 2. Desain yang tidak mudah ditiru 3. Selera <i>fashion</i> yang terus meningkat	1. Meningkatkan desain yang tidak mudah ditiru untuk mempertahankan kualitas dan memenuhi setiap model yang sesuai keinginan pelanggan. 2. Memanfaatkan kebutuhan pakaian dan selera fashion pelanggan dengan mempertahankan harga yang terjangkau dengan pelayanan yang ramah.	1. Memperhatikan kebutuhan pelanggan yang semakin meningkat dengan memperluas tempat usaha. 2. Memanfaatkan desain yang tidak mudah untuk ditiru dengan meningkatkan variasi model.
Ancaman (<i>Threats</i>)	ST Strategi	WT Strategi
1. Perkembangan teknologi yang semakin canggih 2. Harga bahan baku kadang naik 3. Tingginya tingkat persaingan	1. Meningkatkan kualitas yang bagus untuk menghadapi tingginya tingkat persaingan dan teknologi yang semakin canggih. 2. Memperbaiki harga produk dengan disesuaikan pada harga bahan baku yang kadang naik.	1. Menambahkan karyawan untuk menghadapi tingkat persaingan. 2. Memperbaiki mesin jahit yang lebih modern sehingga variasi model dapat bertambah dengan adanya teknologi yang lebih canggih.

6. Mengumpulkan rating

Rating merupakan penilaian yang diberikan jika sesuai harapan diberi rating tinggi sedangkan jika tidak sesuai harapan diberi rating rendah. Sehingga diberi keterangan bahwa 1 (tidak setuju), 2 (cukup setuju), 3 (setuju), dan 4 (sangat setuju).

Tabel 4. Rating

Daftar Pertanyaan	Responden				Rata-rata/Average	Rating
	R1	R2	R3	R4		
1. Harga yang diberikan murah dan bersahabat	4	4	4	4	4	4
2. Pelayanan yang diberikan sangat ramah	4	4	4	4	4	4
3. Model jahitan sesuai selera / keinginan pelanggan	3	4	3	3	3.25	3
4. Produk jahit yang dihasilkan memiliki kualitas yang bagus dan nyaman dipakai	4	3	3	3	3.25	3
5. Tempat yang kurang strategis	3	3	3	3	3	3
6. Tidak memiliki karyawan	3	3	3	3	3	3
7. Variasi model yang masih sedikit	3	3	3	3	3	3
8. Kebutuhan akan pakaian yang terus meningkat	4	4	4	4	4	4
9. Desain yang dihasilkan tidak mudah untuk ditiru	2	2	3	2	2.25	2
10. Selera fashion yang terus berkembang sesuai perkembangan jaman	2	2	1	3	2	2
11. Harga bahan baku yang kadang naik	3	3	3	3	3	3
12. Tingginya tingkat persaingan	4	3	3	3	3.25	3
13. Perkembangan teknologi yang semakin canggih	3	4	4	4	3.75	4

7. Menghitung skor

$$\text{Skor} = \text{Rating} \times \text{Bobot}$$

Tabel 5. Skor

FAKTOR	BOBOT	RATING	SKOR
KEKUATAN			
1. Harga yang diberikan murah dan bersahabat	0.30	4	1.2
2. Pelayanan yang diberikan sangat ramah	0.30	4	1.2
3. Model jahitan sesuai selera/keinginan pelanggan	0.20	3	0.6
4. Produk jahit yang dihasilkan memiliki kualitas yang bagus dan nyaman dipakai	0.20	3	0.6
Total	1.00		3.6
KELEMAHAN			
1. Tempat yang kurang strategis	0.30	3	0.9
2. Tidak memiliki karyawan	0.40	3	1.2
3. Variasi model yang masih sedikit	0.30	3	0.9
Total	1.00		3.0
PELUANG			
1. Kebutuhan akan pakaian yang terus meningkat	0.40	4	1.6
2. Desain yang tidak mudah untuk ditiru	0.30	2	0.6
3. Selera fashion yang terus berkembang sesuai perkembangan jaman	0.30	2	0.6
Total	1.00		2.8
ANCAMAN			
1. Perkembangan teknologi yang semakin canggih	0.20	4	0.8
2. Harga bahan baku kadang naik	0.40	3	1.2
3. Tingginya tingkat persaingan	0.40	4	1.6
Total	1.00		3.6

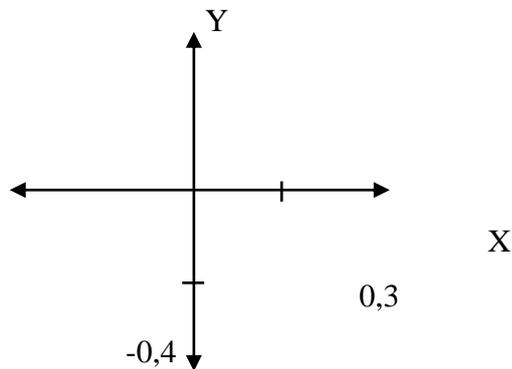
8. Menentukan kuadran

Tahap ini merupakan hasil dari semua proses yang dilakukan. Untuk menentukan suatu Perusahaan termasuk dalam kuadran berapa maka suatu usaha harus terlebih dahulu mencari titik X dan Y, dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$X = \frac{S-W}{2} = \frac{3,6-3,0}{2} = 0,3$$

$$Y = \frac{O-T}{2} = \frac{2,8-3,6}{2} = -0,4$$

$$(X, Y) = (0,3, -0,4)$$



Gambar 1. Kuadran

Oleh karena itu, usaha Ibu Mersi termasuk dalam kuadran II (Positif, Negatif) perusahaan menghadapi ancaman namun memiliki kekuatan. Dengan demikian, strategi marketing yang digunakan dalam usaha jahit Ibu Mersi termasuk dalam strategi diversifikasi. Suatu usaha memanfaatkan kekuatan yang ada untuk menghadapi setiap ancaman dengan menciptakan strategi difersifikasi atau membuat sesuatu yang berbeda dari pesaing untuk mempertahankan keunggulan bersaing.

Berdasarkan hasil analisa SWOT dapat disimpulkan bahwa Ibu Mersi dapat menambahkan Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*), dalam strategi ini Ibu Mersi harus memperhatikan tempat ataupun lokasi termasuk peralatan yang dimiliki dan juga perlu melakukan promosi. Dalam hal ini, Ibu Mersi perlu memperluas usaha dengan membuat ruangan khusus untuk menjahit, selain itu peralatan yang masih tradisional perlu diperbaiki dengan peralatan yang lebih modern seperti mesin jahit listrik. Sedangkan dalam hal promosi, Ibu Mersi perlu melakukan promosi untuk menarik minat pelanggan sehingga semakin banyak pelanggan yang berminat.

4. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan dapat disimpulkan bahwa :

1. Strategi keunggulan bersaing yang diterapkan oleh Ibu Mersi agar lebih unggul dari pesaing sesuai dengan teori dari Maryani & Chaniago (2019) yang meliputi strategi biaya rendah, strategi diferensiasi, dan strategi fokus
2. Strategi berdasarkan pendekatan analisis SWOT dari skor (X , Y) yang ada dapat disimpulkan bahwa Ibu Mersi termasuk dalam kuadran II (Strategi Diversifikasi) usaha Ibu Mersi berada pada posisi kekuatan dan ancaman.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang diberikan bagi usaha jahit rumahan milik Ibu Mersi sebagai berikut :

1. Usaha jahit Ibu Mersi harus lebih memfokuskan ruangan khusus untuk tempat jahitnya dan juga perlu melakukan promosi untuk menarik minat pelanggan baru.
2. Usaha Ibu Mersi harus lebih menyesuaikan peralatan sesuai perkembangan jaman, dikarenakan jaman sekarang peralatan jahit semakin canggih dengan munculnya mesin jahit modern tetapi usaha jahit Ibu Mersi masih menggunakan peralatan jahit lama.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfreda, A. A., & Goo, E. E. K. (2024). Analisis biaya operasional dan simpanan dalam memaksimalkan sisa hasil usaha pada KSP Kopdit Tuke Jung Nele. *Akuntansi* 45, 5(1), 30–43.
- Cahyani, N. K. Y., Wimba, I. G. A., & ... (2021). Pengaruh orientasi kewirausahaan dan dampaknya terhadap keunggulan bersaing dan kinerja pemasaran. *Kewirausahaan Dan ...*, 1(2), 457–470.
<https://ejournal.unhi.ac.id/index.php/widyaamrita/article/view/1291>
<https://ejournal.unhi.ac.id/index.php/widyaamrita/article/download/1291/791>
- Febronia, V., & Goo, E. E. K. (2024). Prosedur pengajuan dan realisasi kredit pada KSP Kopdit Hiro Heling Cabang Utama. *Ekonomika45: Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Bisnis, Kewirausahaan*, 11(2), 67–76.
- G. k E., & Lamawitak, L. P. (2021). Pengaruh pemanfaatan sistem informasi akuntansi keuangan daerah, kapasitas sumber daya manusia, dan pengendalian internal terhadap kualitas laporan keuangan pemerintahan daerah Kabupaten Sikka. *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (JENSI)*, 5(2), 98–110. <https://doi.org/10.33059/jensi.v5i2.4440>

- Goo, K. E. E., & Lamawitak, L. P. (2021). Pengaruh Fraud Diamond Theory terhadap kecurangan (fraud) pada koperasi kredit Pintu Air. *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (JENSI)*, 5(1), 56–67. <https://doi.org/10.33059/jensi.v5i1.3620>
- Goo, E. E. K. (2024). Pengaruh total assets turnover terhadap return on assets pada KSP Koperdit Pintu Air. *Akuntansi* 45, 5(1), 86–91.
- Ismail, S. (2012). *Manajemen strategik*. Jakarta: Erlangga.
- Laksana, T. N., & Waluyo, M. (2021). Analisis strategi pemasaran dengan metode SWOT dan BCG di PT. XYZ. In *Juminten: Jurnal Manajemen Industri dan Teknologi* (Vol. 02, Issue 02).
- Maryani, L., & Chaniago, H. (2019). Peran strategi bisnis dalam meningkatkan keunggulan bersaing di industri fashion. *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi*, 5(1), 48. <https://doi.org/10.35697/jrbi.v5i1.1615>
- Putra, I. G. N. A. B. (2019). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan keunggulan pada UD. Kacang Sari di Desa Tamblang. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2), 397. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20106>
- Setiyono, J., & Sutrimah, S. (2016). Analisis teks dan konteks pada iklan operator seluler (XL dengan Kartu AS). *Pedagogia: Jurnal Pendidikan*, 5(2), 297–310. <https://doi.org/10.21070/pedagogia.v5i2.263>
- Sulfa, A. T., & Ernawati. (2023). Masyarakat di Kecamatan Harau. *Jurnal Bosaparis: Pendidikan Kesejahteraan Keluarga*, 14(1), 59–68.
- Syofyan, H., & Amir, T. L. (2019). Pengertian deskriptif kualitatif. *Penerapan Literasi Sains dalam Pembelajaran IPA untuk Calon Guru SD*, 10, 37. <http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/jpd/article/view/13203/7783>