

Nama : Siti Aminah

NPM : 2523031002

ANALISIS SWOT EVALUASI POTENSI DIRI

A. Tabel Analisis SWOT

<i>STRENGTH</i> (Kekuatan) • Mampu melihat dan mengenali potensi atau peluang usaha di lingkungan sekitar. • Mengetahui sumber tempat memperoleh alat dan bahan produksi. • Memiliki kemampuan untuk memproduksi atau membuat produk secara langsung.	<i>WEAKNESS</i> (Kelemahan) • Belum mampu memasarkan produk secara efektif. • Kurang kesungguhan dan keberanian dalam menjual atau menawarkan produk kepada calon pembeli.
<i>OPPORTUNITIES</i> (Peluang) • Perkembangan tren pasar digital, seperti penjualan online dan marketplace, yang membuka akses pasar lebih luas tanpa harus selalu menjual secara langsung/tatap muka. • Kemampuan produksi yang sudah dimiliki dapat dipadukan dengan platform digital untuk menjangkau lebih banyak calon konsumen.	<i>THREATS</i> (Ancaman) • Minimnya pengalaman dan jaringan dalam bidang pemasaran. • Adanya pesaing lain yang memiliki kemampuan menjual dan memasarkan produk yang lebih baik.

B. Matriks Strategi Pengembangan (SO, WO, ST, WT)

Berdasarkan hasil analisis SWOT di atas, dapat disusun beberapa strategi pengembangan diri untuk memperkuat jiwa wirausaha, yaitu sebagai berikut.

Strategi	Penjelasan
SO	Memanfaatkan kekuatan dalam melihat peluang dan kemampuan produksi untuk masuk ke pasar digital (<i>marketplace</i> , media sosial), sehingga produk yang dihasilkan dapat menjangkau konsumen yang lebih luas mengikuti tren penjualan online.

WO	Menggunakan peluang tren digital untuk menutupi kelemahan dalam pemasaran langsung, misalnya dengan belajar membuat konten produk, foto, dan deskripsi yang menarik, sehingga proses promosi tidak terlalu bergantung pada kepercayaan diri dalam menjual secara tatap muka.
ST	Mengoptimalkan kekuatan produksi sebagai pembeda (diferensiasi) dari kompetitor, misalnya dengan menonjolkan kualitas atau keunikan proses produksi agar tetap kompetitif meskipun jaringan pemasaran belum sekuat pesaing.
WT	Secara aktif membangun pengalaman dan jaringan pemasaran, misalnya melalui komunitas UMKM, inkubator bisnis kampus, atau pelatihan kewirausahaan, agar kelemahan pemasaran tidak terus menjadi ancaman terhadap daya saing usaha di masa depan.

Berdasarkan hasil evaluasi diri menggunakan analisis SWOT, dapat disimpulkan bahwa saya sebenarnya memiliki potensi yang cukup kuat dalam aspek melihat peluang dan kemampuan produksi, namun masih perlu mengembangkan kemampuan di bidang pemasaran agar potensi tersebut dapat dimanfaatkan secara maksimal. Pemanfaatan peluang digitalisasi pasar menjadi strategi kunci yang dapat menjembatani kelemahan tersebut, sementara peningkatan pengalaman dan jaringan pemasaran perlu dilakukan secara bertahap untuk mengurangi ancaman persaingan usaha. Dengan memadukan kekuatan, mengatasi kelemahan, memanfaatkan peluang, dan mengantisipasi ancaman, jiwa wirausaha dapat dikembangkan secara lebih terarah dan berkelanjutan.