



Strategi Pengembangan Usaha Biliar Melalui Pendekatan Analisis SWOT di Kota Uneng, Kabupaten Sikka

Business Development Strategies for Billiard Enterprises Through a SWOT Analysis Approach in Kota Uneng, Sikka Regency

Emilianus Eo Kutu Goo¹, Maria Fransiska Angelina², Maria Meliani³, Maria Paulina Novitasari⁴, Oktavia Jaslina Rini^{5*}, Maria Oktavia Alexandria⁶

¹⁻⁶Program Studi Manajemen, Universitas Nusa Nipa, Indonesia

Email: emilyogowic@gmail.com¹, oktaviajaslina3@gmail.com⁵

*Penulis Korespondensi: oktaviajaslina3@gmail.com

Riwayat Artikel:

Naskah Masuk: 30 November 2025;

Revisi: 26 Desember 2025;

Diterima: 11 Januari 2026;

Terbit: 13 Januari 2026;

Keywords: Billiard Business; Development Strategy; Kota Uneng; Small Enterprise; SWOT Analysis.

Abstract. This study aims to formulate development strategies for a billiard business in Kota Uneng, Sikka Regency, using the SWOT analysis approach. The activity was carried out through field observations, interviews with the business owner, SWOT training sessions, and guided preparation of the strategic matrix. The analysis indicates several strengths, including a strategic location, adequate facilities, and affordable service prices. However, weaknesses were also identified, such as limited capital, insufficient promotional activities, and suboptimal operational management. Opportunities arise from the growing interest in recreational activities and the potential for collaboration with local community groups. Meanwhile, threats include competition from similar businesses and shifts in entertainment preferences. Based on these findings, SO, WO, ST, and WT strategies were formulated to be implemented gradually to enhance competitiveness and ensure business sustainability. These strategies provide a practical guide for improving service quality and strengthening the market position of the billiard enterprise.

Abstrak.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha biliar di Kota Uneng, Kabupaten Sikka melalui pendekatan analisis SWOT. Kegiatan dilakukan melalui observasi lapangan, wawancara dengan pemilik usaha, pelatihan konsep SWOT, serta pendampingan penyusunan matriks strategi. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha biliar memiliki beberapa kekuatan, seperti lokasi strategis, fasilitas yang memadai, serta harga layanan yang terjangkau. Namun, ditemukan pula kelemahan berupa keterbatasan modal, minimnya promosi, dan belum optimalnya manajemen operasional. Peluang pengembangan usaha ditunjang oleh meningkatnya minat masyarakat terhadap aktivitas rekreasi serta potensi kerja sama dengan komunitas lokal. Sementara itu, ancaman berasal dari persaingan usaha sejenis dan perubahan preferensi hiburan masyarakat. Berdasarkan temuan tersebut, disusun strategi SO, WO, ST, dan WT yang dapat diterapkan secara bertahap untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha biliar di Kota Uneng.

Kata kunci: Analisis SWOT; Kota Uneng; Strategi Pengembangan; UMKM; Usaha Biliar.

1. LATAR BELAKANG

Perkembangan dunia usaha saat ini telah berkembang begitu pesat seiring perkembangan zaman dan teknologi. Semakin banyak para pelaku usaha melakukan berbagai strategi guna menjalankan bisnisnya dan bersaing dengan pelaku usaha lainnya untuk menarik perhatian pasar. Oleh karena itu, dengan semakin ketatnya persaingan maka pelaku usaha mesti teliti dalam memilih strategi dalam mencari konsumen. Banyak UMKM menghadapi berbagai

tantangan dalam upaya mengoptimalkan proses operasional mereka, sehingga memerlukan perhatian khusus terhadap berbagai aspek manajerial.

Salah satu aspek operasional yang seringkali membutuhkan penanganan cermat adalah manajemen sumber daya yang dimiliki oleh UMKM tersebut. Pengelolaan sumber daya yang efektif akan berdampak langsung pada kualitas layanan yang diberikan serta tingkat kepuasan pelanggan yang dicapai. Oleh karena itu, pemahaman mendalam dan upaya perbaikan berkelanjutan terhadap kinerja operasional merupakan suatu keharusan bagi keberlangsungan dan kesuksesan UMKM. Industri jasa, termasuk di dalamnya layanan rekreasi, sangat bergantung pada kemampuannya dalam menciptakan pengalaman pelanggan yang positif dan berkesan.

Pusat permainan biliar, sebagai salah satu bentuk layanan rekreasi, menempatkan kepuasan pelanggan sebagai kunci utama untuk membangun loyalitas dan keberlanjutan usaha. Gaya hidup anak muda maupun orang dewasa zaman sekarang cenderung menyukai mengisi waktu luang yang dapat menghilangkan stres di saat menjalankan aktivitas rutin. Tren ini juga terlihat di Kabupaten Sikka, khususnya di wilayah Kota Uneng, Kecamatan Alok. Lokasi di sekitar Jl. Raya Maumere–Magepanda menjadi salah satu area yang strategis karena berada pada jalur utama dan dekat dengan pemukiman, sekolah, serta pusat aktivitas masyarakat. Kondisi ini memberikan peluang yang cukup besar bagi usaha biliar untuk berkembang.

Menurut (Melayu, 2016) manajemen merupakan ilmu dan seni dalam mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan menurut (Fred, 2011) dalam (Sudrajat & Widiatmi, 2020) strategi adalah sarana bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai. (Fred, 2011) manajemen strategi merupakan seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang mapukan sebuah organisasi mencapainya.

Dengan diterapkannya manajemen strategi ini menurut (Fred, 2011) akan memberikan manfaat dalam membantu organisasi merumuskan strategi-strategi yang lebih baik melalui penggunaan pendekatan terhadap pilihan strategi yang lebih sistematis. Dengan menerapkan strategi yang tepat dan dan memanfaatkan peluang yang ada (Fitriana, 2018) (Rizkianto & Topowijono, 2018) maka sebuah usaha akan dapat dipertahankan dan dikembangkan lebih baik lagi, hal ini tentunya menjadi sangat penting dan memiliki arti dalam mempertahankan usaha dan menghasilkan kinerja yang baik (Yuliza & Basri, 2018).

Setiap usaha dituntut untuk memiliki strategi pengelolaan yang baik agar mampu mempertahankan pelanggan dan meningkatkan daya saing. Faktor-faktor seperti fasilitas yang

memadai, kualitas pelayanan, promosi, dan pengelolaan manajemen menjadi penentu keberhasilan usaha biliar dalam menghadapi persaingan tersebut.

Untuk memahami posisi usaha secara menyeluruh, diperlukan alat analisis dalam manajemen strategi yang mampu mengevaluasi kondisi internal dan eksternal usaha. Maka dilakukan kajian tentang kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang dikenal dengan analisis SWOT untuk merumuskan strategi yang akan dikembangkan.

Menurut (Kristanto et al., 2017) analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengts*) dan peluang (*oportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). (Saputra & Rodhiyah, 2016). Keputusan strategis perusahaan perlu dipertimbangkan faktor internal yang mencakup kekuatan dan kelemahan maupun faktor eksternal yang mencakup peluang dan ancaman. (Hermawan, 2017).

Meskipun terdapat banyak usaha biliar di kawasan Jl. Raya Maumere–Magepanda, penelitian ini difokuskan hanya pada satu usaha biliar yang dijadikan sebagai objek penelitian. Fokus ini dipilih agar analisis dapat dilakukan secara mendalam dan menghasilkan rekomendasi strategis yang lebih spesifik.

Analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha biliar di Kota Uneng memiliki potensi yang dapat dikembangkan melalui pemanfaatan kekuatan dan peluang yang tersedia. Namun, beberapa kelemahan dan ancaman tetap perlu diperhatikan agar usaha dapat berkelanjutan. Oleh karena itu, strategi pengembangan yang tepat menjadi kunci untuk meningkatkan kualitas layanan dan daya saing usaha.

2. KAJIAN TEORITIS

Kajian teoritis ini membahas konsep strategi pengembangan usaha biliar melalui pendekatan analisis SWOT. Strategi pengembangan adalah bakal Tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan (David, 2004).

Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Perumusan strategi mencakup kegiatan mengembangkan visi dan misi suatu usaha,

mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, menetapkan tujuan jangka panjang organisasi, membuat sejumlah strategi alternatif untuk organisasi, dan memilih strategi tertentu untuk digunakan (David, 2004).

Industri jasa hiburan merupakan sektor yang menawarkan pengalaman rekreasi kepada konsumen. Kotler & Keller (2016) menjelaskan bahwa jasa adalah aktivitas atau manfaat yang ditawarkan tanpa menghasilkan kepemilikan. Dalam usaha biliar, faktor kualitas layanan, kenyamanan tempat, kondisi sarana, serta pengalaman pelanggan berperan penting dalam menentukan kepuasan dan loyalitas. Pada wilayah seperti Kota Uneng, usaha biliar dapat menjadi alternatif hiburan yang berpotensi mendukung aktivitas sosial dan ekonomi masyarakat lokal.

Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) yang terjadi dalam proyek atau di sebuah usaha bisnis, atau mengevaluasi lini-lini produk sendiri maupun pesaing. Untuk melakukan analisis, ditentukan tujuan usaha atau mengidentifikasi objek yang akan dianalisis. Kekuatan dan kelemahan dikelompokkan ke dalam faktor internal, sedangkan peluang dan ancaman diidentifikasi sebagai faktor eksternal. Menurut Pearce dan Robinson SWOT adalah singkatan dari kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*weakness*) intern perusahaan serta peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threat*) dalam lingkungan yang dihadapi perusahaan.

Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats (SWOT) Matrix merupakan alat pembandingan yang penting untuk membantu para manager mengembangkan empat strategi. (Lesmana & Hasbiyah, 2019). Keempat tipe strategi yang dimaksud adalah:

- SO Strategis (SO = Strength-Opportunity)
- WO Strategis (WO = Weaknesses-Opportunity)
- ST Strategis (ST = Strength-Threats)
- WT Strategis (WT = Weaknesses-Threats)

Analisis SWOT merupakan cara sistematis untuk mengidentifikasi faktor-faktor dan strategi yang menggambarkan kecocokan paling baik diantara mereka. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang meminimalkan kelemahan dan ancaman. Analisis kekuatan dan kelemahan. Manfaat Analisa SWOT adalah meningkatkan pengetahuan dan pemahaman organisasi (Rahardi, 2008). Analisis situasi merupakan awal proses perumusan strategi.

3. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Biliar melalui Pendekatan Analisis SWOT di Kota Uneng, Kabupaten Sikka” dilakukan dengan menggunakan metode wawancara mendalam terhadap mitra usaha biliar yang menjadi objek kegiatan.

Profil Mitra

Mitra dalam kegiatan ini adalah salah satu pemilik usaha biliar yang berlokasi di Kota Uneng, Kabupaten Sikka. Usaha ini menjadi salah satu tempat hiburan bagi masyarakat sekitar, khususnya remaja dan dewasa muda. Mitra menghadapi beberapa kendala seperti persaingan usaha, fasilitas yang terbatas, serta tantangan dalam menarik minat pelanggan.

Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan dilaksanakan di lokasi usaha biliar milik mitra yang berada di wilayah Kota Uneng. Wawancara dilaksanakan secara langsung pada sabtu, 28 November 2025.

Wawancara Pemilik Usaha

Dilakukan wawancara mendalam dengan pemilik usaha. Wawancara bertujuan mengidentifikasi permasalahan utama, seperti strategi promosi, manajemen operasional, kondisi fasilitas, pengelolaan keuangan, serta kendala yang dihadapi dalam persaingan. Informasi ini membantu mengarahkan pendampingan agar sesuai kebutuhan.



Gambar 1. Dokumentasi Wawancara

Perumusan Strategi Pengembangan

Tahap berikutnya adalah menyusun strategi berdasarkan kombinasi SWOT, yaitu strategi SO, ST, WO, dan WT. Strategi yang dirumuskan meliputi perbaikan fasilitas, peningkatan promosi, pengembangan layanan, hingga pengaturan operasional. Strategi disesuaikan dengan kemampuan dan kondisi usaha.

Evaluasi dan Tindak Lanjut

Tahap akhir berupa evaluasi untuk menilai tingkat pemahaman pemilik usaha terhadap analisis SWOT dan kesiapannya menerapkan strategi yang dirumuskan. Hasil evaluasi digunakan untuk memberikan rekomendasi tindak lanjut ke depan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Kota Uneng, Kabupaten Sikka ini berfokus pada pendampingan pemilik usaha biliar dalam merumuskan strategi pengembangan usaha melalui pendekatan analisis SWOT. Pendekatan ini digunakan untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal usaha sehingga dapat dirumuskan strategi yang tepat, realistis, dan sesuai kebutuhan mitra.

Keterlibatan Mitra dalam Proses Analisis

Pemilik usaha biliar menunjukkan partisipasi aktif sejak tahap awal kegiatan. Mitra terlibat dalam diskusi mengenai kondisi aktual usaha, seperti fasilitas yang tersedia, jumlah pelanggan, pola operasional, hingga tantangan yang dihadapi di lapangan. Keterlibatan langsung ini sangat penting karena memberikan gambaran nyata tentang kondisi usaha serta mempermudah proses identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Selama kegiatan berlangsung, mitra secara terbuka menyampaikan pengalaman operasional harian, perubahan tren minat masyarakat, serta kebutuhan yang mendesak dalam pengembangan usaha. Hal ini membantu memperdalam analisis dan menghasilkan rekomendasi yang lebih tepat sasaran.

Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman

SWOT ialah akronim dari kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*). Analisa SWOT dilakukan dengan cara menganalisis dan memilah segala kemungkinan yang mempengaruhi keempat faktor tersebut dan tujuan dari analisa SWOT ialah menyatakan untuk menentukan strategi yang tepat berdasar pasar, Leonardo (2021). Hasil diskusi dan observasi lapangan menunjukkan beberapa poin SWOT sebagai berikut:

a. Kekuatan (*Strengths*)

1) Kualitas Fasilitas Utama

- Meja biliar memiliki kualitas yang sangat diperhatikan, termasuk kain laken, bola, dan stik.

- Semua fasilitas utama dibeli dari luar daerah dengan kualitas lebih baik dibandingkan yang dijual secara lokal.
- Tiga meja biliar dirawat dengan laken dan perlengkapan berkualitas tinggi.

2) Pelayanan Karyawan

- Mengutamakan keramahan, kecepatan, dan kepuasan pelanggan.
- Karyawan responsif saat memasang kembali bola setelah permainan selesai.
- Sikap ramah dan pelayanan cepat menjadi nilai utama dalam usaha jasa seperti biliar.

3) Lokasi Strategis dan Dikenal

- Berada di kawasan pelabuhan yang sudah lama dikenal masyarakat sebagai area hiburan.
- Termasuk salah satu usaha biliar yang masih bertahan di wilayah tersebut.

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1) Fasilitas Pelengkap yang Masih Kurang

- Fasilitas utama lengkap, namun beberapa pelengkap belum sepenuhnya tersedia.
- Perlengkapan seperti bedak tangan dan kapur cue termasuk jenis habis pakai yang cepat habis.
- Stik biliar menjadi perlengkapan yang paling sering rusak, tergantung kualitas dan intensitas pemakaian.

2) Jam Operasional Belum Sesuai Kebutuhan Pelanggan

- Usaha buka selama 12 jam (12.00–24.00).
- Pelanggan sebenarnya ada hampir 24 jam, dari pagi hingga tengah malam.
- Keterbatasan tenaga kerja dan aturan izin hiburan membuat usaha tidak bisa buka lebih lama.

3) Promosi dan Pemasaran Kurang Maksimal

- Tidak aktif melakukan promosi, baik melalui media sosial maupun pemasaran digital.
- Pertumbuhan pelanggan terjadi secara alami melalui informasi dari mulut ke mulut.
- Sejak buka tahun 2023, promosi tidak difokuskan karena pelanggan sudah berdatangan dari sekitar lokasi.

4) Tantangan Kebersihan Ruangan

- Sebagian besar pelanggan adalah perokok, sehingga puntung rokok sering dibuang sembarangan.
- Kebersihan harus selalu dijaga dengan kontrol harian.
- Staf rutin membersihkan meja, stik, bola, serta sampah puntung rokok setelah permainan selesai.

c. Peluang (*Opportunities*)

1) Peningkatan Minat Anak Muda

- Dalam dua tahun terakhir, pemain didominasi anak muda usia 17 tahun ke atas.
- Terjadi peningkatan signifikan dalam minat anak muda terhadap permainan biliar.
- Anak muda menjadi pasar utama yang potensial untuk keberlanjutan usaha.

2) Peluang Pengembangan Layanan Tambahan

- Usaha memiliki peluang untuk membuka layanan seperti kafe kecil.
- Tersedia kopi gratis bagi pemain setelah pukul 21.00 sebagai bentuk pelayanan tambahan.

3) Pasar Hiburan Biliar di Maumere Masih Terbuka

- Minat masyarakat Maumere terhadap biliar cukup tinggi.
- Lokasi pelabuhan yang strategis memperluas peluang usaha tetap bertahan dan berkembang.

d. Ancaman (*Threats*)

1) Peningkatan Biaya Operasional

- Biaya listrik meningkat seiring bertambahnya jumlah pemain.
- Kenaikan juga terjadi pada biaya perawatan meja, bola, stik, dan perlengkapan lainnya.

2) Ancaman Ketertiban dan Keamanan

- Ancaman bukan dalam bentuk kriminalitas, tetapi pada kedisiplinan pelanggan.
- Anak sekolah sering datang di jam belajar, sehingga perlu aturan ketat: hanya boleh bermain setelah jam sekolah.
- Pemain mabuk harus dilarang masuk.

- Larangan berjudi dan membawa senjata tajam harus ditegakkan sesuai aturan keamanan.

3) Batasan Aturan Jam Operasional

- Peraturan izin hiburan mengharuskan usaha tutup sebelum pukul 24.00.
- Banyak pemain yang berminat bermain hingga larut malam, namun usaha tidak bisa menambah jam operasional.
- Menjadi ancaman karena potensi pendapatan terbatas oleh regulasi.

4) Tantangan Kesiapan Karyawan

- Karyawan harus siap bekerja hingga pukul 24.00, sedangkan minat bermain pelanggan memuncak pada malam hari.
- Keterbatasan tenaga kerja membuat jam operasional sulit diperpanjang.

Analisis dan Perumusan Strategi Pengembangan

Berdasarkan hasil SWOT, dirumuskan beberapa strategi pengembangan usaha, antara lain:

a. Strategi SO (*Strength–Opportunity*):

Memanfaatkan hubungan baik dengan pelanggan dan lokasi strategis untuk menarik lebih banyak pengunjung melalui promosi di media sosial serta penyelenggaraan event kecil, seperti mini turnamen.

b. Strategi WO (*Weakness–Opportunity*):

Mengoptimalkan peluang promosi digital untuk menutupi kelemahan minimnya promosi konvensional; serta memanfaatkan komunitas anak muda sebagai mitra pengembangan kegiatan.

c. Strategi ST (*Strength–Threat*):

Peningkatan fasilitas secara bertahap untuk menjaga kualitas layanan dan mempertahankan pelanggan tetap agar tidak beralih ke pesaing.

d. Strategi WT (*Weakness–Threat*):

Menyusun manajemen operasional sederhana, seperti jadwal perawatan alat, pencatatan pendapatan, dan pengelolaan dana, agar usaha lebih stabil menghadapi persaingan.

Strategi-strategi tersebut didiskusikan bersama mitra sehingga dapat dipahami dengan jelas dan mudah diimplementasikan secara bertahap sesuai kemampuan usaha.

Dampak Kegiatan terhadap Mitra Usaha

Kegiatan pengabdian ini membawa beberapa dampak positif, di antaranya:

- a. meningkatnya pemahaman mitra tentang posisi usaha mereka di pasar lokal,
- b. bertambahnya wawasan tentang cara mengembangkan usaha secara terencana,
- c. meningkatnya motivasi untuk memperbaiki fasilitas dan layanan,
- d. lahirnya ide-ide baru terkait promosi dan kerja sama komunitas.

Selain itu, mitra menyatakan lebih percaya diri dalam mengambil keputusan pengembangan usaha berdasarkan analisis yang sistematis.

Potensi Keberlanjutan Kegiatan

Untuk menjaga keberlanjutan dampak program, tim pengabdian memberikan rekomendasi agar mitra:

- a. Melakukan evaluasi berkala terhadap kondisi SWOT usaha,
- b. Mengimplementasikan strategi secara bertahap dan terukur,
- c. Menjalin kolaborasi dengan komunitas lokal dan sekolah-sekolah sekitar,
- d. Terus memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi utama,
- e. Menjaga kualitas fasilitas melalui perawatan rutin.

Upaya-upaya ini diharapkan dapat membuat usaha biliar di Kota Uneng terus berkembang, kompetitif, dan menjadi salah satu alternatif rekreasi masyarakat setempat.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan pendampingan pengembangan usaha biliar di Kota Uneng melalui pendekatan analisis SWOT memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada pemilik usaha mengenai kondisi internal dan eksternal yang memengaruhi keberlangsungan usahanya. Melalui proses observasi, wawancara, pelatihan, dan penyusunan matriks SWOT, pemilik usaha mampu mengidentifikasi kekuatan utama seperti lokasi yang strategis dan hubungan baik dengan pelanggan, sekaligus memahami kelemahan seperti keterbatasan modal dan minimnya promosi.

Peluang yang berasal dari meningkatnya minat masyarakat terhadap aktivitas rekreasi serta dukungan media sosial dapat dimanfaatkan untuk memperkuat posisi usaha di tengah persaingan. Sementara itu, ancaman berupa munculnya pesaing baru dan perubahan tren hiburan perlu diantisipasi dengan strategi yang tepat. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemilik usaha lebih siap dalam merumuskan strategi pengembangan yang realistis dan dapat diterapkan secara bertahap. Dampak kegiatan ini terlihat dari meningkatnya motivasi mitra,

bertambahnya pengetahuan mengenai manajemen usaha, dan munculnya ide-ide baru untuk pengembangan layanan serta promosi.

Saran

- a. Implementasi Strategi Secara Bertahap
Pemilik usaha perlu mulai menerapkan strategi SO, ST, WO, dan WT secara bertahap, dimulai dari yang paling mudah dan sesuai kemampuan, seperti meningkatkan promosi digital dan melakukan perawatan fasilitas rutin.
- b. Penguatan Manajemen Operasional
Diperlukan penyusunan sistem manajemen sederhana, pencatatan keuangan, jadwal perawatan alat, dan pembagian tugas operasional untuk meningkatkan efisiensi usaha.
- c. Optimalisasi Media Sosial
Media sosial perlu dimaksimalkan sebagai alat promosi utama yang murah dan efektif. Konten promosi seperti turnamen mini, promo harian, dan testimoni pelanggan sangat potensial meningkatkan daya tarik usaha.
- d. Menjalin Kerja Sama dengan Komunitas Lokal
Kerja sama dengan komunitas anak muda, sekolah, atau organisasi lokal dapat membuka peluang kegiatan bersama dan meningkatkan jumlah pelanggan.
- e. Evaluasi Berkala SWOT
Pemilik usaha disarankan melakukan evaluasi SWOT secara berkala untuk menyesuaikan strategi dengan perubahan kondisi pasar dan persaingan.
- f. Peningkatan Fasilitas Secara Bertahap
Meskipun terdapat keterbatasan modal, perbaikan fasilitas dapat dilakukan sedikit demi sedikit untuk menjaga kenyamanan dan kepuasan pelanggan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam penyusunan artikel ilmiah ini. Ucapan terima kasih secara khusus ditujukan kepada dosen mata kuliah Manajemen Strategi yaitu Bapak Emilianus Eo Kutu Goo, S.Kom., MM yang telah memberikan arahan, masukan, serta bimbingan sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis juga berterima kasih kepada pihak-pihak di tempat usaha biliar, Kota Uneng, Kabupaten Sikka, yang telah memberikan data, informasi, serta kesempatan untuk melakukan penelitian terkait pengembangan usaha biliar. Semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

DAFTAR REFERENSI

- David, F. R. (2004). *Manajemen strategis konsep-konsep*. PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic management: Concepts and cases* (16th ed.). Pearson Education.
- Freddy, R. (2019). *Business strategy: Analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan*. Gramedia.
- Hidayat, T., Wulandari, A., Mulyanto, H., Bastanta, A. R., & Muhsoni, R. (2024). Meningkatkan daya saing UMKM melalui analisis SWOT dan NIB. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 7(1), 8–13.
- Hunger, J. D., & Wheelen, T. L. (2016). *Strategic management and business policy*. Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.
- Lesmana, R., & Hasbiyah, W. (2019). Model analisis kepuasan dan loyalitas wisatawan lokal studi kasus pada objek wisata Kepulauan Seribu Jakarta. *JIMF (Jurnal Ilmiah Manajemen Forkamma)*, 2(3).
- Lestari, D., & Nurhayati, N. (2020). Pendampingan pengelolaan usaha kecil melalui analisis SWOT. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 4(2), 101–110.
- Manulang, M. (2001). *Dasar-dasar manajemen*. Ghalia Indonesia.
- Margo, S., & Ananda, N. I. (2022). Pelatihan strategi digital marketing untuk meningkatkan brand awareness dalam pemasaran. *Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 187–193.
- Pearce, J. A., & Robinson, R. B. (2013). *Manajemen strategik: Formulasi, implementasi dan pengendalian*. Salemba Empat.
- Putra, I. K. (2022). Strategi pengembangan usaha berbasis analisis SWOT pada UMKM sektor jasa. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 9(3), 212–221.
- Rahardi, D. (2008). SWOT analysis pengertian dan tujuan. Retrieved from <http://dickyrahardi.com/>
- Rahayu, P. (2022). Pemberdayaan pelaku UMKM melalui pelatihan digital marketing dalam meningkatkan pemasaran pada era industri 4.0. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bina Bangsa*, 3(2), 1738–1745.
- Rangkuti, F. (2017). *Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Setyaningsih, S. (2020). Analisis SWOT untuk pengembangan usaha mikro kecil menengah. *Jurnal Pengembangan UMKM*, 8(2), 45–53.
- Siagian, S. P. (2019). *Manajemen strategis*. Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2016). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suryani, T. (2020). Pemberdayaan UMKM melalui pelatihan manajemen usaha. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 5(1), 1–10.
- Wibowo, A. (2021). Penerapan analisis SWOT dalam penyusunan strategi bisnis UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 12(1), 55–67.