

ANALISIS SWOT DAN STRATEGI PENGEMBANGAN BERKELANJUTAN UNTUK UMKM DI DESA WISATA SAUNG CIBURIAL

Raeny Dwi Santy¹, Salman Abdul Gani², Alan Riansyah³, Lutfi Bagja Sudrajat⁴

¹Universitas Komputer Indonesia (Magister Manajemen, Fakultas Pascasarjana, Kota Bandung, Indonesia)

^{2,3,4}Universitas Komputer Indonesia (Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Kota Bandung, Indonesia)

raeny.dwisanty@email.unikom.ac.id¹

Abstract

Saung Ciburial Tourism Village holds significant potential for the development of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), yet it faces various challenges that impact its sustainability and competitiveness. This initiative aims to analyze the strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) faced by MSMEs in Saung Ciburial Tourism Village and to formulate effective sustainable development strategies. The methods used in this initiative include surveys, in-depth interviews, and secondary data analysis to identify the internal and external factors affecting MSMEs. The SWOT analysis results indicate that MSMEs in Saung Ciburial Tourism Village possess strengths such as unique local products and strong community support, but also face weaknesses such as limited access to technology and capital. Opportunities that can be leveraged include the increasing interest of tourists in local products and government support for tourism development.

Keywords: Sustainable development strategies; MSMEs; Ciburial Tourism Village; marketing

Abstrak

Desa Wisata Saung Ciburial memiliki potensi besar dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), namun menghadapi berbagai tantangan yang mempengaruhi keberlanjutan dan daya saingnya. Kegiatan ini bertujuan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) yang dihadapi UMKM di Desa Wisata Saung Ciburial serta merumuskan strategi pengembangan berkelanjutan yang efektif. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi survei, wawancara mendalam, dan analisis data sekunder untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi UMKM. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa UMKM di Desa Wisata Saung Ciburial memiliki kekuatan seperti produk lokal yang unik dan dukungan komunitas yang kuat, namun juga menghadapi kelemahan berupa keterbatasan akses ke teknologi dan modal. Peluang yang dapat dimanfaatkan meliputi meningkatnya minat wisatawan terhadap produk lokal dan dukungan pemerintah untuk pengembangan pariwisata.

Kata kunci: Strategi pengembangan berkelanjutan; UMKM; Desa Wisata Saung Ciburial; pemasaran

Corresponding author : raeny.dwisanty@email.unikom.ac.id

JURNAL ADI DHARMA (JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT) VOLUME 2 NOMOR 2, MARET 2024

PENDAHULUAN

Desa Wisata Saung Ciburial di Garut, yang juga dikenal dengan Saung Ciburial, merupakan salah satu destinasi wisata yang memiliki potensi besar untuk pengembangan ekonomi lokal melalui Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Keunikan produk lokal dan dukungan komunitas yang kuat menjadikan desa ini memiliki daya tarik tersendiri bagi wisatawan. Namun, potensi tersebut belum sepenuhnya dioptimalkan karena berbagai tantangan yang dihadapi oleh UMKM di desa ini. Oleh karena itu, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dirancang untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) yang dihadapi UMKM, serta merumuskan strategi pengembangan berkelanjutan yang efektif.

UMKM di Desa Wisata Saung Ciburial memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat. Namun, keberlanjutan dan daya saing UMKM masih terhambat oleh berbagai faktor. Keterbatasan akses terhadap teknologi dan modal, serta persaingan dengan produk dari luar daerah menjadi beberapa kendala utama yang dihadapi. Selain itu, fluktuasi ekonomi dan perubahan tren wisatawan juga mempengaruhi stabilitas dan pertumbuhan UMKM. Meskipun demikian, terdapat peluang yang bisa dimanfaatkan, seperti meningkatnya minat wisatawan terhadap produk lokal dan dukungan dari pemerintah dalam pengembangan sektor pariwisata. Untuk itu, diperlukan analisis yang komprehensif untuk memahami kondisi UMKM secara mendalam dan merumuskan strategi pengembangan yang dapat memastikan keberlanjutan usaha mereka.

Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk menganalisis kondisi UMKM di Desa Wisata Saung Ciburial melalui pendekatan SWOT dan merumuskan strategi pengembangan berkelanjutan yang dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM. Sasaran kegiatan ini mencakup pemilik dan pengelola UMKM di Desa Wisata Saung Ciburial, pemerintah desa, serta lembaga pendukung UMKM lokal. Melalui survei, wawancara mendalam, dan analisis data sekunder, kegiatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi UMKM, serta merumuskan strategi yang dapat mengoptimalkan kekuatan dan peluang yang ada, sambil mengatasi kelemahan dan ancaman yang dihadapi. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan ekonomi lokal yang berkelanjutan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Wisata Saung Ciburial.

KAJIAN PUSTAKA

Analisis SWOT adalah alat strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) dari suatu organisasi atau bisnis. Analisis SWOT membantu organisasi memahami situasi internal dan eksternal mereka untuk merumuskan strategi yang tepat (Puyt et al., 2023). Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor internal yang dapat dikendalikan oleh organisasi, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor eksternal yang harus diantisipasi dan diadaptasi.

Strategi pengembangan berkelanjutan merujuk pada praktik bisnis yang tidak hanya fokus pada keuntungan ekonomi, tetapi juga mempertimbangkan dampak sosial dan lingkungan. Konsep triple bottom line, di mana keberhasilan bisnis diukur berdasarkan kriteria ekonomi, sosial, dan lingkungan (Khan et al., 2021). Hal ini sejalan dengan pandangan tentang shared value, yang menekankan pentingnya menciptakan nilai bersama bagi bisnis dan masyarakat (Ferdousi & Abedin, 2023).

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian lokal dan nasional. UMKM menyumbang signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan pengurangan kemiskinan (Reza Juanda et al., 2023). Namun, UMKM sering menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan akses ke teknologi, modal, dan pasar.

Digitalisasi dan adopsi teknologi merupakan faktor kunci dalam meningkatkan daya saing UMKM (Kementerian Koperasi Dan Ukm Republik Indonesia, 2024). Hal tersebut menyoroti pentingnya pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan literasi digital dan keterampilan teknologi mereka.

Menurut penelitian dari World Bank (2017), dukungan pemerintah dalam bentuk kebijakan dan program yang mendukung pengembangan UMKM sangat penting. Program-program seperti akses ke pembiayaan, pelatihan bisnis, dan infrastruktur yang memadai dapat membantu UMKM tumbuh dan berkelanjutan.

Pendekatan yang terintegrasi diperlukan untuk mengatasi tantangan yang dihadapi UMKM. Digitalisasi dan akses ke teknologi harus didukung oleh kebijakan yang mengurangi hambatan struktural dan memberikan dukungan berkelanjutan.

Pelatihan dan pendampingan yang berfokus pada peningkatan keterampilan dan kapasitas pelaku UMKM sangat penting untuk memastikan bahwa mereka dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Pengembangan berkelanjutan UMKM harus mempertimbangkan keunikan lokal dan potensi pariwisata. Strategi yang melibatkan komunitas, pemerintah lokal, dan pihak swasta dalam kolaborasi yang sinergis dapat menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan UMKM. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM, tetapi juga berkontribusi pada kesejahteraan ekonomi dan sosial masyarakat setempat.

METODE PENELITIAN

Kegiatan PKM ini bekerja sama dengan pemerintah Desa Wisata Ciburial dan lembaga pendukung UMKM lokal untuk memastikan kelancaran pelaksanaan kegiatan. Dukungan dari berbagai pihak memungkinkan terciptanya sinergi yang baik untuk mencapai tujuan kegiatan.

Lokasi pelaksanaan kegiatan PKM ini adalah di Desa Wisata Ciburial, Kecamatan Samarang, Kabupaten Garut, Jawa Barat. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada potensi besar yang dimiliki oleh desa ini dalam pengembangan UMKM serta komitmen komunitas lokal untuk terlibat aktif dalam kegiatan pemberdayaan ekonomi.

Pelaksanaan kegiatan meliputi tahap persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Pada tahap persiapan, tim pelaksana melakukan koordinasi dengan mitra lokal dan mempersiapkan segala kebutuhan teknis. Tahap pelaksanaan terdiri dari serangkaian kegiatan yang bertujuan untuk menganalisis kondisi UMKM dan memberikan pelatihan serta pendampingan. Tahap evaluasi

dilakukan untuk menilai efektivitas kegiatan dan mengambil pelajaran untuk perbaikan di masa depan.

Peserta kegiatan ini adalah pemilik dan pengelola UMKM yang berada di Desa Wisata Ciburial. Mitra kegiatan meliputi pemerintah desa, Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Garut, serta lembaga pendukung lainnya seperti koperasi lokal dan komunitas bisnis. Partisipasi aktif dari berbagai pihak ini sangat penting untuk memastikan bahwa kegiatan ini relevan dan dapat diimplementasikan secara efektif.

Kegiatan yang dilakukan meliputi beberapa tahap utama. Pertama, dilakukan survei dan pengumpulan data awal untuk mengidentifikasi kondisi dan kebutuhan UMKM. Survei ini mencakup wawancara mendalam dengan pemilik UMKM, observasi lapangan, dan analisis dokumen terkait. Selanjutnya, tim pelaksana melakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh UMKM. Berdasarkan hasil analisis ini, disusunlah strategi pengembangan yang sesuai.

Tahap berikutnya adalah pelatihan dan workshop bagi pemilik dan pengelola UMKM mengenai strategi pengembangan berkelanjutan. Materi pelatihan meliputi manajemen bisnis, pemasaran digital, akses ke teknologi, dan inovasi produk. Setelah pelatihan, tim pelaksana memberikan pendampingan dan konsultasi secara berkala untuk membantu UMKM mengimplementasikan strategi yang telah dirumuskan.

Evaluasi keberhasilan kegiatan dilakukan melalui beberapa pendekatan. Pertama, peserta diminta mengisi kuesioner

dan survei evaluasi untuk menilai efektivitas pelatihan dan pendampingan. Kedua, tim pelaksana melakukan pengamatan langsung terhadap implementasi strategi oleh UMKM. Ketiga, indikator kinerja seperti peningkatan omzet penjualan, jumlah produk yang dipasarkan, dan tingkat kepuasan pelanggan digunakan untuk mengukur keberhasilan kegiatan. Terakhir, studi kasus dibuat dari beberapa UMKM yang menunjukkan perkembangan signifikan sebagai hasil dari kegiatan ini, yang kemudian digunakan sebagai contoh praktik terbaik untuk UMKM lainnya.

Dengan metode pelaksanaan yang komprehensif dan terstruktur ini, diharapkan kegiatan PKM dapat memberikan dampak positif yang nyata bagi pengembangan dan keberlanjutan UMKM di Desa Wisata Ciburial Saung Garut, sehingga meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial masyarakat setempat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pelaksanaan kegiatan pengabdian dan pemberdayaan masyarakat di Desa Wisata Ciburial Saung Garut menunjukkan beberapa aspek yang penting dalam pengembangan UMKM di wilayah tersebut. Salah satu hasil utama yang dicapai adalah identifikasi potensi dan tantangan yang dihadapi oleh Mitra UMKM melalui analisis SWOT. Dari hasil analisis ini, diketahui bahwa Mitra UMKM memiliki kekuatan berupa produk lokal yang unik dan dukungan komunitas yang kuat, namun juga menghadapi beberapa hambatan seperti keterbatasan akses ke teknologi dan modal. Hal ini menjadi dasar bagi penyusunan strategi pengembangan berkelanjutan yang efektif guna mengoptimalkan potensi yang ada dan mengatasi hambatan yang dihadapi.

Analisis SWOT ini menjadi langkah awal dalam merumuskan strategi yang dapat membantu pengembangan UMKM di Desa Wisata Ciburial Saung Garut. Melalui analisis ini, para pengusaha UMKM di desa tersebut diharapkan dapat merancang strategi yang tepat dengan memanfaatkan peluang eksternal dan kekuatan internal, sambil mengatasi ancaman eksternal dan kelemahan internal yang ada.

Tabel 1. Analisis SWOT pada UMKM di Desa Wisata Ciburial Saung Garut

Internal Eksternal	Opportunity	Threat
	1. BUMDES mengadakan kantin. 2. Memanfaatkan teknologi. 3. Lebih berinovasi dalam membuat produk.	1. Terbatasnya akses dalam pemasaran digital. 2. Infrastruktur yang kurang memadai. 3. Bencana alam. 4. Adanya kompetitor. 5. Perubahan tren wisata.
Strength 1. SDM mempengaruhi skill. 2. Karyawan ramah. 3. Karyawan loyalitas. 4. Gaji sesuai.	Strategi SO - Memberikan pelatihan yang relevan, pendidikan berkelanjutan, dan pengembangan karir yang terstruktur. - Fokus pada pemanfaatan teknologi terkini, menciptakan suasana yang mendukung kesejahteraan, dan kenyamanan individu. - Melibatkan berbagai langkah untuk membangun dan mempertahankan kesetiaan karyawan terhadap perusahaan. - Fokus pada peningkatan kualitas produk secara keseluruhan, penggunaan bahan baku berkualitas tinggi, dan perencanaan desain yang cermat.	Strategi ST - Fokus pada pengembangan keterampilan internal melalui pelatihan dan program pengembangan karyawan. - Memprioritaskan budaya kerja inklusif dan kolaboratif. - Fokus pada memperkuat kekuatan internal perusahaan, menyediakan peluang pengembangan karir, dan peninjauan gaji rutin berdasarkan benchmark industri. - Dukung komunikasi terbuka mengenai struktur gaji dan berikan kesempatan untuk negosiasi gaji.
Weakness 1. Kurangnya teknologi digital. 2. Akses jalan tidak memadai. 3. Tempat kurang terawat.	Weakness WO - Melakukan promosi melalui teknologi digital, pembayaran menggunakan teknologi digital seperti QRIS, dan debit. - Melakukan perluasan jalan dengan inisiatif swadaya masyarakat. - Kolaborasi dengan pemerintah lokal, pendanaan dan sponsorship, edukasi masyarakat, pengawasan, dan peraturan yang ketat serta tertib.	Weakness WT - Keterbatasan akses informasi, kurangnya efektivitas pemasaran, dan kurangnya efisiensi operasional. - Keterbatasan mobilitas, risiko kecelakaan lalu lintas, kesulitan distribusi barang. - Menurunkan daya tarik wisata, menurunnya nilai properti, dan dampak buruk pada citra daerah.

Sumber: Diolah oleh penulis, 2024

Matriks SWOT ini memberikan gambaran yang jelas tentang kondisi UMKM Desa Wisata Ciburial, yang kemudian digunakan sebagai dasar untuk menetapkan empat jenis strategi yang sesuai, yaitu Strategi SO (kekuatan-peluang), Strategi WO

(kelemahan-peluang), Strategi ST (kekuatan-ancaman), dan Strategi WT (kelemahan-ancaman). Strategi-strategi ini akan disesuaikan dengan kondisi dan karakteristik UMKM di Desa Wisata Ciburial Saung Garut untuk memastikan pengembangan yang berkelanjutan dan berhasil.

Tahap pencocokan merupakan tahap kedua dalam proses perumusan strategi pemasaran yang bertujuan untuk mengintegrasikan kekuatan dan kelemahan internal perusahaan dengan peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal. Tujuan tahap ini adalah merumuskan strategi alternatif bagi perusahaan. Alat yang digunakan dalam tahap ini meliputi matriks IE (Internal-Eksternal) dan analisis SWOT. Matriks IE merupakan hasil pengelompokan dari matriks IFAS dan EFAS, di mana skor nilai digunakan sebagai penentu posisi dalam matriks IE.



Gambar 1. IE Matriks Analisis SWOT pada UMKM di Desa Wisata Ciburial Saung Garut

Berdasarkan analisis, posisi UMKM Desa Ciburial berada pada sel 2 dalam matriks IE. Posisi sel 2 menunjukkan bahwa UMKM Desa Ciburial berada dalam fase pertumbuhan dengan fokus pada integrasi horizontal. Strategi yang dapat diterapkan mencakup memperluas jangkauan pasar melalui kerjasama dengan mitra bisnis yang

ada dan akuisisi pesaing untuk memperkuat posisi di pasar. Strategi ini perlu didukung dengan peningkatan kinerja sumber daya manusia (Performance of Human Resources), penetrasi pasar (Market Penetration), pengembangan pasar (Market Development), dan pengembangan produk (Product Development). Dengan pendekatan ini, UMKM Desa Ciburial dapat memanfaatkan peluang pasar secara maksimal dan memperkuat keunggulan kompetitif mereka.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan fokus pada analisis SWOT dan strategi pengembangan berkelanjutan untuk UMKM di Desa Wisata Ciburial Saung Garut telah menghasilkan sejumlah dampak positif. Dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi UMKM, para pelaku usaha di desa ini dapat merancang strategi yang lebih efektif. Posisi UMKM dalam sel 2 pada matriks IE menunjukkan bahwa mereka berada dalam fase pertumbuhan dengan fokus pada integrasi horizontal. Ini berarti bahwa UMKM dapat memperluas jangkauan pasar melalui kerjasama dengan mitra bisnis dan akuisisi pesaing untuk memperkuat posisi di pasar. Dampak lain yang dicapai adalah peningkatan kinerja sumber daya manusia melalui pelatihan yang relevan dan pendidikan berkelanjutan, serta penggunaan teknologi digital untuk pemasaran dan pembayaran, yang meningkatkan efisiensi operasional dan aksesibilitas pasar.

Meskipun banyak hasil positif yang dicapai, pelaksanaan kegiatan ini juga menghadapi beberapa hambatan. Salah satu hambatan utama adalah kurangnya akses ke teknologi digital dan infrastruktur yang memadai, yang menghalangi upaya promosi dan distribusi produk secara efektif. Selain

itu, resistensi terhadap perubahan dari para pelaku UMKM juga menjadi tantangan, terutama dalam adopsi teknologi baru dan perubahan dalam metode operasional. Keterbatasan modal juga menjadi hambatan signifikan dalam upaya untuk memperluas pasar dan meningkatkan kualitas produk. Ancaman eksternal seperti bencana alam dan persaingan dari kompetitor juga mempengaruhi stabilitas dan pertumbuhan UMKM di desa ini.

Untuk mengatasi hambatan tersebut, beberapa solusi telah diimplementasikan. Pertama, dilakukan promosi melalui teknologi digital dan penerapan sistem pembayaran digital seperti QRIS dan debit, yang membantu mengatasi masalah akses teknologi. Kedua, perbaikan infrastruktur melalui inisiatif swadaya masyarakat dan kerjasama dengan pemerintah lokal untuk meningkatkan akses jalan dan fasilitas umum. Edukasi dan pelatihan berkelanjutan juga diberikan kepada pelaku UMKM untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka tentang teknologi dan strategi pemasaran. Selain itu, kolaborasi dengan pemerintah lokal dan lembaga pendanaan untuk mendapatkan dukungan finansial dan sponsorship menjadi langkah penting untuk mengatasi keterbatasan modal. Dengan pendekatan ini, UMKM di Desa Wisata Ciburial Saung Garut diharapkan dapat mengatasi hambatan yang ada dan memanfaatkan peluang yang tersedia untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan PKM ini telah memberikan sejumlah dampak positif bagi pelaku UMKM di desa ini. Dengan melakukan analisis SWOT yang mendalam, UMKM di Desa Wisata Ciburial dapat mengidentifikasi

kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mereka hadapi. Hasilnya, mereka dapat merancang strategi yang lebih efektif, terutama dengan fokus pada integrasi horizontal untuk memperluas jangkauan pasar. Peningkatan kinerja sumber daya manusia melalui pelatihan dan pendidikan berkelanjutan, serta penerapan teknologi digital untuk pemasaran dan pembayaran, telah meningkatkan efisiensi operasional dan aksesibilitas pasar. Meskipun menghadapi berbagai hambatan seperti kurangnya akses teknologi dan infrastruktur yang memadai, serta resistensi terhadap perubahan, solusi yang diimplementasikan berhasil membantu mengatasi tantangan tersebut dan membuka peluang baru bagi UMKM.

Untuk memastikan keberlanjutan UMKM di Desa Wisata Ciburial Saung Garut adalah meliputi pengembangan infrastruktur yang lebih baik dengan kerjasama pemerintah lokal, kelanjutan program pelatihan dan edukasi untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pelaku UMKM, pembentukan kemitraan strategis dengan berbagai pihak untuk mendukung pengembangan teknologi dan pasar, dorongan terus-menerus pada inovasi produk, serta pengembangan strategi manajemen risiko yang cermat untuk mengantisipasi dan merespons tantangan yang mungkin muncul di masa depan. Dengan langkah-langkah ini, UMKM di Desa Wisata Ciburial Saung Garut dapat terus berkembang dan bersaing secara efektif di pasar yang semakin kompleks. Dengan langkah-langkah ini, UMKM di Desa Wisata Ciburial Saung Garut dapat lebih adaptif, inovatif, dan kompetitif di pasar, serta mampu menghadapi tantangan di masa depan dengan lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Ferdousi, F., & Abedin, N. (2023). Strategic Human Resources Management for Creating Shared Value in Social Business Organizations. *Sustainability (Switzerland)*, 15(4). <https://doi.org/10.3390/su15043703>
- Kementerian Koperasi Dan Ukm Republik Indonesia. (2024). *KemenKopUKM Gelar Rakor Jaring Masukan Untuk Kebijakan Pengembangan KUMKM*. KEMENKOPUKM. <https://www.kemenkopukm.go.id/read/kemenkopukm-gelar-rakor-jaring-masukan-untuk-kebijakan-pengembangan-kumkm>
- Khan, I. S., Ahmad, M. O., & Majava, J. (2021). Industry 4.0 and sustainable development: A systematic mapping of triple bottom line, Circular Economy and Sustainable Business Models perspectives. In *Journal of Cleaner Production* (Vol. 297). <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.126655>
- Puyt, R. W., Lie, F. B., & Wilderom, C. P. M. (2023). The origins of SWOT analysis. *Long Range Planning*, 56(3). <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2023.102304>
- Reza Juanda, Mity Risky, & Rico Nur Ilham. (2023). The Influence Of Growth Of Micro Small And Medium Enterprises (Ukm) And Unemployment On Growth Indonesian Economy. *International Journal of Economic, Business, Accounting, Agriculture Management and Sharia Administration (IJEBAAS)*, 3(1). <https://doi.org/10.54443/ijeas.v3i1.675>