



## ANALISIS SWOT UNTUK MENINGKATKAN POTENSI JARING DAHLIA HJ FATIMAH SEBAGAI TEMPAT WISATA KULINER LEGENDA DI BANJARMASIN KALIMANTAN SELATAN

Muhammad Risanta ([santakasel@gmail.com](mailto:santakasel@gmail.com))

Adista Anjar Diany ([adistadiany@gmail.com](mailto:adistadiany@gmail.com))

*Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pancasetia Banjarmasin*

(Received: December 2024 / Revised: December 2024/ Accepted: March 2025)

---

### ABSTRACT

Jaring Dahlia Hj Fatimah is one of the culinary legends of Banjarmasin City. The main menu of this culinary specialty is processed Jengkol with tahlala or boiled coconut milk sediment, petah, and various other processed jengkol. This research aims to analyze the potential of Jaring Dahlia Hj Fatimah as a culinary tourism attraction so that it can be widely known by people from various regions to maintain a family business that has been running since 1987. The research method used is descriptive qualitative using SWOT analysis with research sources namely the owner, employees, and customers of Jaring Dahlia Hj Fatimah in Banjarmasin. The results showed that there are strategies that can be carried out by Jaring Dahlia Hj Fatimah by utilizing existing strengths and opportunities and minimizing existing weaknesses and threats. This research also indicates that a family business that has been established since 1987 such as Jaring Dahlia Hj Fatimah certainly also has weaknesses and will continue to face threats around such as the emergence of competition and street food that is rampant in the community. A digital marketing strategy is needed to be able to maintain business existence and introduce culinary to today's younger generation.

**Keywords:** *Culinary Legend, Family Business, Strategy Management, SWOT Analysis.*

---

## 1. PENDAHULUAN

Usaha kuliner merupakan usaha yang paling banyak ditemukan diberbagai tempat. Makanan merupakan salah satu bagian dari tiga pokok kebutuhan manusia, sehingga usaha ini merupakan hal yang diminati banyak orang.<sup>1</sup> Kuliner merupakan bagian dari atraksi wisata yang tidak dapat dipisahkan ketika wisatawan berkunjung ke suatu tempat. Kuliner merupakan salah satu cara untuk memperkenalkan keunikan dari suatu daerah wisata.<sup>2</sup> Bahkan kuliner saat ini sudah banyak dikembangkan menjadi wisata bagi suatu daerah. Wisata kuliner yang menjadikan makanan atau minuman khas suatu daerah menjadi pesona tersendiri yang menarik dalam dunia pariwisata.<sup>3</sup> Kuliner dapat menciptakan suasana unik yang membuat wisatawan tidak akan pernah melupakan budaya lokal, lokasi, dan makanan di daerah tersebut. Menurut Arifah & Suharto, kuliner merupakan salah satu elemen penting yang memberikan wisatawan pengalaman yang lengkap tentang budaya tuan rumah di suatu destinasi, kuliner mampu bercerita tentang budaya masyarakat di suatu daerah wisata, sehingga memperkaya pengalaman wisata yang didapat wisatawan.

Badan Pusat Statistik (BPS)<sup>4</sup> menyatakan sektor makanan, minuman, dan akomodasi mengalami pertumbuhan tinggi di pertengahan tahun 2024 sebesar 10,17%. Hal ini menjadikan sektor makanan dan minuman menjadi lapangan pertumbuhan tertinggi dan berkontribusi sebesar 2,64% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Saat ini, banyak para pelaku bisnis di bidang kuliner membuka peluang baru bagi para penggemar kuliner dan calon wirausahawan yang bergerak di bidang makanan atau kuliner. Wisata kuliner hingga saat ini telah mendapat perhatian khusus di kalangan masyarakat, bukti nyata perhatian ini dapat dilihat dari banyaknya acara televisi, *food vlogger*, dan *content creator* bertema kuliner.

Banjarmasin Kalimantan Selatan memiliki kuliner yang khas, menjadikan usaha kuliner menarik untuk diteliti, usaha kuliner tersebut adalah Jaring (Jengkol) Dahlia

---

<sup>1</sup> Hugo Fostin Hokianto, "Analisis SWOT Pada Usaha Kuliner (Studi Pada Warung Mas Damar Di Kota Pontianak)." AKSIOMA: Jurnal Manajemen, Vol.2 No.2 (2023): 101-107

<sup>2</sup> Kamela Arifah dan Bambang Suharto, "Strategy Management With SWOT Analysis to Increase The Potensial of Pos Ketan Legenda 1967 As A Hits Culinary Tourism Place in Batu City." MSEJ: Management Studies And Entrepreneurship Journal, Vol 5(1) 2024 : 2595-2602

<sup>3</sup> Julian Andriani Putri, Yustina Denik R, Tri Maryani, Henry Yuliamir, Enik Rahayu. "Potensi Makanan Tradisional Sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner di Kota Salatiga." Jurnal Manajemen Perhotelan dan Pariwisata, Vol 6 Issue 1, 2023.

<sup>4</sup> Publikasi Badan Pusat Statistik Tahun 2023

Hj. Fatimah Banjarmasin. Berdiri sejak Tahun 1987 menjadikan usaha ini menjadi salah satu usaha kuliner legenda di Banjarmasin. Jaring dalam Bahasa Banjar berarti Jengkol. Jengkol seperti yang kita tau merupakan buah dengan bau yang khas. Usaha kuliner ini berlokasi di Jalan Dahlia 2 Kelurahan Mawar Kecamatan Barat Banjarmasin Kalimantan Selatan. Awalnya usaha kuliner ini didirikan oleh mendiang ibu dari Alm. Hj Fatimah pada tahun 1987, beliau berjualan jaring ini hanya sebatas dirumah saja. Usaha ini kemudian dilanjutkan oleh Alm. Hj Fatimah. Seiring berjalannya waktu dibawah kepemiliki generasi kedua yaitu Alm. Hj Fatimah, usaha ini berkembang pesat. Kuliner ini tidak hanya populer secara lokal, namun juga nasional dan sering diundang dalam acara televisi nasional. Di 5 tahun terakhir, pasca Hj Fatimah berpulang maka kepemilikan usaha kuliner Jaring Dahlia Hj Fatimah berada ditangan anak beliau bernama Ibu Nurdiana. Dalam Penentuan lokasi usaha, pemilik memilih untuk tetap mempertahankan lokasi ditempat yang sama hingga saat ini, ciri khas dan sejarah pada usaha kuliner ini juga terletak pada lokasi yang sama sekali tidak berpindah yaitu tetap dilokasi jalan Dahlia II Banjarmasin, pemilik juga memilih untuk tidak memiliki cabang untuk mempertahankan ke autentikan usahanya.

Persaingan merupakan hal yang akan selalu dihadapi oleh setiap usaha, hal ini juga menjadi permasalahan yang harus mampu dihadapi agar usaha tersebut bisa bertahan.<sup>5</sup> Menghadapi gempuran persaingan disektor makanan dan minuman menuntut para pelaku usaha untuk dapat membuat dan menjalankan strategi agar tidak mengalami kerugian dan mampu bertahan.<sup>6</sup> Analisis SWOT menjadi salah satu alat untuk membantu suatu perusahaan atau bisnis dalam membuat strategi bagi usaha yang sedang dijalankan. Analisis SWOT membantu berbagai usaha dan perusahaan, baik usaha besar maupun mikro dan kecil, untuk melihat kondisi yang ada didalam usaha dan kondisi diluar usaha agar mampu menggunakan kesempatan dan memperbaiki kekurangan yang ada.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis potensi usaha kuliner Jaring Dahlia Hj Fatimah Banjarmasin sebagai daya tarik wisata kuliner yang sudah dikenal luas oleh masyarakat di berbagai daerah menggunakan analisis SWOT. Diharapkan hasil

---

<sup>5</sup> Fuad Adi Saputra, Ani Kusniwati, Mukhtar Abdul Kader. "Peran SWOT Dalam Strategi Pengembangan Wisata Kuliner Mambo Nite Di Empang Sari Tasikmalaya." *Business Management And Entrepreneurship Journal*, Vol 3 No 2 Juni 2021

<sup>6</sup> Muhammad Ervan Fauzan, Noor Rahmini. Strategi Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Masyarakat di Kabupaten Hulu Sungai Tengah." *JIEP: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan* Vol. 6 No. 1, 2023, hal 421-427.

penelitian ini dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan terkait dengan teori wisata kuliner, pengolahan makanan khas dan daya tarik wisata.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu rumusan masalah untuk mengeksplorasi atau melihat situasi sosial secara menyeluruh, luas dan mendalam. Penelitian kualitatif memiliki prosedur untuk menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang atau perilaku yang diamati. Metode Deskriptif Kualitatif pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui strategi untuk mempertahankan usaha kuliner Jaring Dahlia Hj. Fatimah Banjarmasin menggunakan Analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi.

### 1) Observasi

Data penelitian didapat dengan melakukan observasi langsung kelokasi penelitian yaitu Kedai Jaring Dahlia Hj Fatimah Banjarmasin

### 2) Wawancara

Penelitian ini menggunakan prosedur pengumpulan data primer melalui wawancara semi terstruktur. Model wawancara ni dipilih karena pelaksanaannya yang terbuka dan bebas. Subjek dari penelitian ini adalah pemilik Generasi Ketiga usaha kuliner Jaring Dahlia Hj Fatimah, karyawan dan beberapa konsumen. Objek penelitian ini adalah usaha kuliner jaring yang berlokasi di Jalan Dahlia II Kelurahan Mawar Banjarmasin Kalimantan Selatan.

### 3) Dokumentasi

Metode ini merupakan cara memperoleh data menggunakan catatan, gambar atau karya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Dokumentasi dalam penelitian ini berupa data penting, foto, artikel dan video yang diambil saat wawancara.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Menurut Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal organisasi, serta peluang dan ancaman atau tantangan eksternal organisasi atau proyek atau spekulasi bisnis. Tujuan utama dari Analisis SWOT adalah untuk mengidentifikasi strategi

perusahaan secara keseluruhan. Arifah & Suharto menyatakan banyak perusahaan dan pengamat bisnis dalam pendekatannya menggunakan analisis SWOT.<sup>7</sup>

### 3. PERSPEKTIF TEORITIK

#### 3.1. Usaha Kuliner

Menurut Badan Pusat Statistik, Usaha Kuliner (Usaha Penyedia Makan Minum) sebagai kegiatan pelayanan makanan dan minuman yang mencakup langsung dikonsumsi, baik makan di tempat, *self-service*, dan bawa pulang, baik restoran tersebut memiliki atau tidak memiliki tempat duduk. Bidang usaha kuliner adalah salah satu dari beberapa jenis bisnis atau usaha yang sangat pesat yang sedang diminati oleh pelaku bisnis saat ini.<sup>8</sup> Menurut Badan Pusat Statistik, sebuah usaha kuliner setidaknya memiliki salah satu karakteristik penyajian makanan (minimal satu karakteristik), yaitu: (1) Penyajian makanan secara langsung dikonsumsi konsumen di tempat usaha. (2) Penyajian makanan dengan melakukan pengiriman makanan (*delivery order*) atau dibawa pulang konsumen yang memesan ditempat (*take away*). (3) Penyajian makanan dengan melakukan pengiriman makanan melalui pemesanan *online* atau aplikasi.

#### 3.2. Analisis SWOT

Sebuah usaha memerlukan tujuan dan sasaran yang harus ditetapkan, serta penyusunan strategi untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut. Analisis SWOT merupakan teknik yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada rencana pengembangan strategi bisnis. Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis untuk mengevaluasi faktor-faktor yang mempengaruhi usaha untuk pencapaian tujuan jangka pendek dan jangka panjang.<sup>9</sup> Analisis SWOT terdiri dari:

- 1) *Strengths* (Kekuatan), yaitu keunggulan sumber daya, keterampilan atau kemampuan yang mampu memenuhi pasar yang tidak dimiliki oleh pesaing.

---

<sup>7</sup> K. Arifah, B. Suharto, "Strategy Management with SWOT Analysis to Increase the Potential of Pos Ketan Legenda 1967 as a Hits Culinary Tourism Place in Batu City." *MSEJ: Management Studies and Entrepreneurship Journal*. Vol 5(1) 2024 : 2595-2602

<sup>8</sup> A.W. Aisya, Sulastini, Khuzaini "Analisis SWOT Usaha Kuliner Di Naga Food Square Banjarmasin". ( Banjarmasin: Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari, 2022).

<sup>9</sup> H. Nazarudin Manajemen Strategik. (Palembang: NoerFikri Offset, 2020).

- 2) *Weaknesses* (Kelemahan), yaitu keterbatasan sumber daya, keterampilan, dan kemampuan yang menghalang efektivitas usaha.
- 3) *Opportunities* (Peluang), yaitu situasi diluar usaha yang menguntungkan atau berpotensi menguntungkan usaha.
- 4) *Threats* (Ancaman), yaitu situasi diluar usaha yang merugikan atau berpotensi merugikan usaha.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1. Sejarah Jaring Dahlia Hj Fatimah

Jaring Dahlia Hj Fatimah dimulai dari Tahun 1987, tanpa pernah mengalami perhentian usaha hingga saat ini, yang kemudian menjadi kuliner khas dan melegenda di Banjarmasin. Usaha ini diawali dengan usaha rumahan oleh pemilik generasi pertama di Jalan Dahlia 2 Kelurahan Mawar Banjarmasin, karena itulah nama Jaring Dahlia melekat hingga saat ini. Usaha ini kemudian diteruskan oleh salah satu anak beliau yaitu mendiang Alm Hj Fatimah. Usaha yang awalnya hanya menjual jaring (jengkol) denganocolan tahlilala (endapan santan) ditangan Alm Hj Fatimah mulai dikembangkan, terdapat menu baru yang juga terbuat dari olahan Jaring. Ditangan pemilik generasi ketiga yaitu Ibu Nurdiana, menu yang dibuat semakin banyak. Selain jengkol original dengan tahlilala, mulai dibuat petah (salah satu kue khas Banjar), jengkol balado, semur jengkol, kripik jengkol, dan minyak kelapa asli (hasil akhir dari pengolahan tahlilala).

Jaring Dahlia Hj Fatimah merupakan *family business* atau bisnis keluarga, sehingga tidak memiliki struktur organisasi, karena semua dikelola oleh pemilik dan keluarga. Keuangan, pegolahan, pemasaran dibawah pengawasan langsung dari pemilik yaitu Ibu Nurdiana. Pemilik hanya membutuhkan karyawan untuk melakukan proses penjualan. Menjadi salah satu kuliner khas dan telah berlangsung lama membuat usaha ini harus berusaha untuk mengangkat citra rasa tradisional dikalangan generasi muda saat ini.

Pemilik usaha Jaring Dahlia Hj Fatimah memilih untuk tidak membuka cabang ditempat lain untuk mempertahankan ke autentikan rasa dan usaha. Usaha ini buka setiap hari (Senin-Minggu) dengan waktu pembelian secara *offline* dari jam 8 pagi-5 sore dan waktu pembelian *online* melalui aplikasi dari jam 8 pagi hingga 9 malam (tergantung ketersediaan *stock*). Harga yang ditawarkan cukup terjangkau sehingga

dapat dinikmati oleh semua kalangan, mulai dari masyarakat biasa, pejabat, hingga artis ternama yang sering berkunjung ke usaha kuliner ini.

#### 4.2. Cita Rasa Khas Olahan Jaring Dahlia Hj Fatimah

Menurut Ibu Nurdiana, cara pembuatan kuliner cukup sederhana, hanya saja nilainya terletak dari proses pengolahan yang memang cukup panjang. Bahan utama berupa jengkol dicuci berkali-kali sampai bersih dengan air yang banyak proses perebusan pun dilakukan beberapa kali hingga matang agar mengurangi bau khas dari buah jengkol. Jaring yang sudah direbus beberapa kali tersebut kemudian dipipihkan menggunakan palu khusus. Sesuatu yang *special* terletak pada proses pengolahan tahlilala atau endapan santan rebus yang menghasilkan cita rasa khas, pembuatan tahlilala ini tidak boleh ditinggalkan barang sedetik, agar endapan berhasil dibuat sesuai keinginan. Mempertahankan resep turun temurun mengharuskan kuliner ini memiliki rasa yang konsisten. Menurut para konsumen, hal yang membuat mereka sukai adalah bau jengkol yang telah hilang, dan tahlilala yang memiliki rasa otentik. Untuk ketersediaan bahan baku jengkol yang digunakan untuk mengolah didapatkan dari pemasok langganan, namun apabila ketersediaan bahan baku dari pemasok tersebut kurang, maka pemilik akan mendatangkan pemasok bahan baku utama diluar kalimantan seperti dari Padang (Sumatera Barat) dan Bengkulu (Sumatera Selatan).

#### 4.3. Potensi Kuliner Jaring Dahlia Hj Fatimah Sebagai Tempat Wisata Kuliner Legenda di Banjarmasin

Dimasa lalu penjualan Jaring Dahlia tidak memiliki segmentasi, namun seiring berkembangnya persaingan dan pemanfaatan teknologi, maka pemilik memulai usahanya agar bisa lebih dikenal oleh generasi muda seperti generasi millenials dan Gen Z. Berbagai strategi promosi dilakukan untuk meningkatkan *branding* melalui strategi *word of mouth*, penggunaan media sosial seperti Instagram dan TikTok yang sedang populer, mengikuti pameran lokal dan nasional bertema kearifan lokal, dan menyediakan layanan pesanan melalui aplikasi seperti GoFood dan *e-commerce* Shopee. Tidak hanya promosi melalui *online* yang ditingkatkan, namun pemilik juga meningkatkan fasilitas pada outlet *offline* dengan pemberian *wifi* untuk pengunjung yang memilik makan ditempat, kipas angin, keamanan dan tanpa memungut biaya parkir, mengedepankan pelayanan yang ramah dan santun.

Mayoritas pelanggan mengatakan bahwa jaring dan tahlilala begitu konsisten dan tidak berubah sedari dulu. Namun ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh

pemilik yaitu lebih giat lagi dalam mempromosikan menu yang lain. Beberapa dari konsumen pun mengungkapkan bahwa media sosial Jaring Dahlia harus lebih dibuat menarik untuk menarik generasi muda yang lebih melek teknologi dan menyukai sesuatu yang seru dan menarik. Hal ini penting untuk diperhatikan agar dapat mempromosikan menu baru dan penataan konten di media sosial.<sup>10</sup>

Dalam mengkaji potensi Jaring Dahlia Hj Fatimah sebagai daya tarik wisata kuliner di Banjarmasin, dibutuhkan analisis SWOT untuk menjabarkan kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*). Berikut ini adalah hasil analisis SWOT dari observasi dan wawancara yang telah dilakukan:

1) Kekuatan (*Strength*)

- a) Menggunakan bahan utama jengkol yang berkualitas tinggi dan tahan lama. Bahan utama inipun menarik karena keunikannya yang notabene buah atau sayur namun dikembangkan menjadi kudapan dengan rasa yang otentik dan unik.
- b) Rasa khas dengan kekonsistennannya. Menurut pelanggan setia, Jaring Dahlia tidak mengalami perubahan rasa sedari dulu.
- c) Pelayanan yang baik dari pemilik usaha dan harga yang cukup terjangkau.

2) Kelemahan (*Weakness*)

- a. Akses jalan dan tempat yang dikatakan sempit, tidak bisa menampung banyak orang parkir yang kurang luas.
- b. Belum terlalu kreatif dalam mengelola konten media sosial
- c. Gaungnya masih belum besar digenarasi muda masa kini

3) Peluang (*Opportunity*)

- a. Masih sedikit pesaing dengan usaha sejenis yaitu olahan Jengkol
- b. Karena usaha telah berlangsung beberapa dekade, sehingga sudah memiliki pelanggan tetap baik di kota maupun luar kota.
- c. Masih memiliki potensi untuk menambah fasilitas aplikasi layanan antar lainnya, agar pilihan aplikasi pesan antar yang notabene sering digunakan generasi muda menjadi lebih bervariasi.

4) Ancaman (*Threat*)

- a. Persaingan dengan kuliner yang tidak sejenis, seperti kuliner cepat saji atau jajanan pasar yang lain.
- b. Harga bahan baku jengkol bervariasi sesuai ketersediaan dipemasok sehingga kadang berpengaruh terhadap harga jual yang tidak tetap.

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan pelanggan objek penelitian

- c. Konsumen dapat berpindah ke kuliner yang sama yang menawarkan harga yang lebih murah.

Berdasarkan acuan analisis SWOT yang diatas, Jaring Dahlia Hj Fatimah dapat dikatakan memiliki potensi untuk dikembangkan dan dijadikan sebagai objek wisata kuliner yang hits di Kota Banjarmasin. Rasa yang konsisten, unik dan otentik serta jarang ditemukan didaerah lain sangat cocok dijadikan menu andalan di Kota Banjarmasin. Namun, Jaring Dahlia Hj Fatimah masih harus lebih berusaha lagi dalam memanfaatkan perkembangan teknologi yang ada, pembuatan konten yang menarik pada media sosial sangatlah penting untuk menarik minat generasi muda. Namun, pemilik usaha dapat mengatasi kelemahannya dengan memanfaatkan peluang yang ada dengan meningkatkan kualitas pelayanan pada *outlet* atau tempat jualan offlinenya, perlahan mulai menata agar luas dari outlet dan parkir bisa lebih efisien serta menambah kerjasama dengan layanan pesan antar lainnya.

Ketahanan mutu dan pemanfaatan teknologi merupakan strategi yang tepat untuk meminimalisir dampak ancaman dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki perusahaan, yaitu dengan menjaga kualitas dan konsistensi rasa serta teknologi untuk bertahan dan bersaing dengan bisnis kuliner yang semakin bervariasi. Hal yang menantang dari usaha kuliner makanan tradisional adalah kerjasama dari seluruh masyarakat Banjarmasin untuk memperkenalkan dan mempromosikan kuliner Jaring Dahlia Hj Fatimah secara lebih luas lagi ke daerah-daerah lain agar semakin dikenal, dan tidak mengalami kekalahan dalam bersaing dengan sajian makanan siap saji dan jajanan tradisional yang lain. Dengan adanya kegiatan melestarikan menu-menu tradisional ini, tentunya menjadi senjata untuk menarik rasa penasaran para wisatawan agar tertarik untuk menjajal wisata kuliner di Banjarmasin.

## 5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian di atas, dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Dalam setiap bisnis, pasti terdapat kelemahan dan ancaman, namun Jaring Dahlia Hj Fatimah Banjarmasin memiliki kekuatan dan peluang yang ada sehingga kelemahan dan ancaman tersebut tidak menjadi hambatan karena ada strategi yang dapat dilakukan sebagai langkah kedepannya.

- 2) Peningkatan mutu dan menjaga kualitas produk serta rasa yang konsisten harus selalu dilakukan. Tempat yang nyaman bagi pengunjung dan pemanfaatan teknologi merupakan hal-hal yang harus ditingkatkan agar mampu menyentuh konsumen generasi muda.
- 3) Strategi untuk mengatasi kelemahan perusahaan yaitu dengan memanfaatkan peluang yang ada dengan meningkatkan kualitas pelayanan, mendesain ruangan dan lahan parkir seefektif dan seefisien mungkin.
- 4) Strategi yang dapat digunakan untuk meminimalisir dampak dari ancaman yang dihadapi perusahaan dan kelemahan perusahaan yaitu dengan melakukan pendekatan kepada konsumen yang loyal dan menciptakan ciri khas baik pada produk yang dijual maupun dari segi pelayanan. Diharapkan kedepannya inovasi akan terus dilakukan, mengingat inovasi merupakan hal yang wajib dilakukan oleh setiap sektor usaha agar mampu bertahan dari kemunduran, kerugian atau kebangkrutan.

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya yang sejenis dan dapat dikembangkan mengenai strategi pemasaran lain dalam strategi mempertahankan bisnis keluarga. []

---

## REFERENCES

- Aisya, A.,W., Sulastini., Khuzaini (2022). “Analisis SWOT Usaha Kuliner Di Naga Food Square Banjarmasin”. Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari.
- Arifah, K., Suharto, B. (2024). “ Strategy Management with SWOT Analysis to Increase the Potential of Pos Ketan Legenda 1967 as a Hits Culinary Tourism Place in Batu City.” *MSEJ: Management Studies and Entrepreneurship Journal*. Vol 5(1) 2024 : 2595-2602
- Hokianto, Hugo Fostin (2023). “Analisis SWOT Pada Usaha Kuliner (Studi Pada Warung Mas Damar Di Kota Pontianak)”. *AKSIOMA: Jurnal Manajemen*, Vol. 2 No. 2 (2023), hlm. 101 – 107.
- Nazarudin, H. (2020). *Manajemen Strategik*. Palembang: NoerFikri Offset.
- Putri, J.,A., Denik, Y., Maryani, T., Yuliamir, H., Rahayu, E. (2023). “Potensi Makanan Tradisional sebagai Daya Tarik Wisata Kuliner di Kota Salatiga.” *Jurnal Manajemen Perhotelan dan Pariwisata*, Vol 6 Issue 1, 2023.
- Fauzan, M.,E., Rahmini, N. (2023). Strategi Pengembangan Wisata Kuliner Berbasis Masyarakat di Kabupaten Hulu Sungai Tengah. *JIEP: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan* Vol. 6 No. 1, 2023, hal 421-427.
- Saputra, F.,A., Kusniawati, A., Kader, M.,A. (2021). “Peran SWOT Dalam Strategi Pengembangan Wisata Kuliner Mambo Nite di Empang Sari Tasikmalaya.” *Business Management And Entrepreneurship Journal*, Vol 3 No 2 Juni 2021.
- Sasongko, I., Setiawan, A., & Purnama, Y. S. (2019). “Strategi Pengembangan Kawasan Wisata Kuliner di Sepanjang Koridor Jalan Soekarno Hatta, Kota Malang”. *Perencanaan Wilayah Dan Kota*, 3, 34–67.
- Sugiyono. 2021. *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta, CV : Bandung.
- Zubaidah., Marlina., Desiana (2024). “Strategi Komunikasi Dalam Promosi: Studi Kasus Prodi KPI Stain Mandailing Natal”. *INTAJ: Jurnal Penelitian Ilmiah*, Vol 08 No. 02 2024, hlm. 184-197.