

RINGKASAN

Kerajinan sulam pita dimulai pada tahun 2007 ketika pertama kali pemilik mengambil pelatihan di Pekanbaru. Awal mulanya bisnis ini dibuat untuk kepentingan sendiri sebagai hiasan rumah. Banyaknya teman dan kolega yang tertarik dengan kerajinan ini membuat pemilik membuka pelatihan pada tahun 2016. Dari hasil pelatihan tersebut pemilik memiliki banyak hasil kerajinan dan mulai menjualnya baik melalui pameran maupun media social. Beberapa masalah yang sedang dihadapi saat ini adalah hak intelektual yang sudah diurus mulai tahun 2018 tetapi belum keluar sertifikatnya, pembukuan yang masih berantakan (manual), tidak adanya tim sehingga belum maksimal dalam pemasarannya. Kekuatan dari bisnis ini adalah adanya keunikan dan original dari hasil karyanya. Tetapi banyaknya pengusaha kerajinan di sekitar Tangerang membuat bisnis ini harus terus dikembangkan agar dapat menjaga kontinuitasnya. Persaingan yang tidak hanya sebatas pengrajin di daerah Tangerang tetapi juga seluruh wilayah Indonesia, membuat bisnis ini harus mampu mencari terobosan dan keunikan dalam menjalankan bisnisnya. Kegiatan pengabdian masyarakat kali ini akan membantu merumuskan dengan menggunakan matrik SWOT sehingga akan menghasilkan empat strategi yaitu strategi SW, WO, ST dan WT. Target yang diharapkan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat kali ini adalah tersusunnya strategi yang diharapkan dapat diaplikasikan dan tepat sasaran sehingga dapat meningkatkan daya saing pengusaha sulam pita di kancah industrinya.