Jurnal Nasional
Manajemen Pemasaran & Sumber Daya Manusia
e-ISSN: 2745-7257
Vol. 5 No. 2, Juni 2024

Strategi Pengembangan Bisnis Pada UMKM Makanan Sehat Warung Lotek Ibu Cucu

Siti Nurpatimah*, Fanji Wijaya

Universitas Indonesia Membangun, Indonesia
Penulis Korespondensi: Email: sitinurpatimah@student.inaba.ac.id*, fanji.wijaya@inaba.ac.id

Informasi Artikel:
Received: 11 Juni 2024, Accepted: 24 Juni 2024, Published: 26 Mei 2024

Abstract

This research was conducted using a qualitative method, which was prepared using SWOT analysis to find out what strategies are appropriate for developing the MSME business of the mother and grandson's look stall, especially with the existence of the same business, which could be a threat. Based on the research results using SWOT analysis, an overview of the position of Ibu Cucu's Lotek stall is in position IV, which means that Ibu Cucu's Lotek stall business is currently in a stable condition. To develop the Ibu Cucu Lotek stall business, after the analysis has been carried out and several known problems and the current position of the business is stable, the author suggests creating a new strategy for the MSME business actors of the Ibu Cucu Lotek stall to add employees so that it is not too burdensome when providing services to consumers and consumers as well. don't wait long when making a purchase. Then, for marketing, the author suggests registering your business on online platforms such as Gofood and Shopeefood to expand marketing and reach consumers further to find out about the products being sold. As technology develops at this time in the future, the author suggests providing payment via QRIS, Gopay, Dana, and Spay to make payments more manageable.

Keywords: Manajemen Strategi, Analisis SWOT, Warung Lotek Ibu Cucu

1. Pendahuluan

Usaha UMKM adalah salah satu alat pendorong pertumbuhan ekonomi juga berperan penting untuk menunjang perekonomian, sehingga menjadi alternatif sarana penyerapan tenaga kerja dan produksi serta baran dan jasa. UMKM atau disebut juga dengan usaha mikro, kecil, dan menengah mempunyai ketahanan yang relatif besar dalam menopang perekonomian suatu negara jika terjadi krisis global. Usaha mikro, kecil, dn menengah merupakan usaha yang dijalankan olehperorangan, dan bukan didirikan atau dijalankan oleh suatu badan usah. Mereka membuat ushanya mandiri dan membuka peluang kerja baru untuk masyarakat. UMKM harus menjadi solusi permasalahan dalam masyarakat dan diharapkan UMKM terus berkembang. UMKM dianggap sebagai salah satu sektor pendukung perekonomian Indonesia karena

Published by:

mempunyai karakteristik nyata dalam menciptakan lapakan kerja serta sumber daya dan layanan baru (Tarigan, 2023)

Warung lotek ibu cucu merupakan warung makan yang sudah berdiri selama 20 Tahun yang terletak di daerah Cileunyi, Jawa Barat. Warung Lotek Ibu Cucu dapat dikatakan sebagai suatu usaha yang dijalankan oleh keluarga. Lotek merupakan makanan yang terbuat dari sayuran Awalnya usaha Warung Lotek Ibu Cucu ini hanya dijalankan oleh 2 orang yaitu Ibu Cucu dan suaminya tetapi seiring berjalannya waktu pada akhirnya Warung Lotek Ibu Cucu ini dijalankan oleh anaknya. Sejak dulu usaha ini tidak memiliki karyawan satupun, karena itu hal ini juga dikatakan sebagai permasalahan yang ada di dalam usaha ini. Warung Lotek Ibu Cucu terus berusaha untuk membuat lotek dengan ciri khas rasa tersendiri yang tentunya disukai oleh konsumen. Ada beberapa usaha yang sama dengan Warung Lotek Ibu Cucu, maka dari itu dalam mengantisipasi persaingan yang ada serta mengembangkan usaha Warung Lotek Ibu Cucu harus membuat beberapa strategi dalam pengembangan usahanya yaitu dengan menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, serta peluang dan ancaman yang ada dan akan dihadapi oleh Warung Lotek Ibu Cucu agar mendapatkan solusi yang tepat.

Persaingan yang bertambah kuat membuat pelaku usaha dan usaha kecil harus semakin kreatif lagi untuk mengembangkan pemasarannya. Perencanaan pemasaran yang digunakan bisa dirancang dengan menggabungkan auran pemasaran seemikian rupa sehingga dapat mengantisipasi peluang yang muncul. Strategi ini digunakan untuk mempertahankan keberlangsungan perkembangan perusahaan lebih lanjut (Dinarso, 2022)

Dalam melakuan pemasaran harus melakukan analisis SWOT terdahulu agar memungkinkan untuk menilai suatu kekuatan, kelemahan, kemampuan internal, sumber daya serta beberapa faktor yang membantu perusahaan untuk mengatasi pelanggan dan mencapai tujuan (Suryanti, 2021)

Kekuatan dan kelemahan merupakan faktor yang terdapat dalam internal, Warung Lotek Ibu Cucu memiliki kekuatan dari kualitas bahan yang digunakan, harga, serta memiliki ciri khas rasa dan bumbu yang berbeda juga kebersihan yang selalu dijaga. Sedangkan untuk kelemahan yang ada didalam warung lotek ibu cucu adalah karyawan, dan juga tempat usaha yang kecil. Peluang yang ada untuk usaha Warung Lotek Ibu Cucu ada pada lokasi yang cukup mudah dijangkau oleh konsumen, sedangkan untuk ancaman yang tentunya akan dihadapi oleh usaha Warung Lotek Ibu Cucu yaitu adanya usaha yang sejenis serta kenaikan harga bahan baku utama dalam lotek.

Berikut ini adalah data pendapatan Warung Lotek Ibu Cucu perbulannya hingga total pertahun. Data ini telah dianalisis berdasarkan data penjualan sejak bulan Januari 2021 hingga Mei 2024. Pada Tabel 1, data pendapatan lotek menunjukan hasil pendapatan penjualan mencapai Rp13.000.000.00/bulan di tahun 2021 dan pada tahun 2024 pendapatan penjualan mencapai Rp20.000.000.00/bulan. Pada analisis ini menunjukan data penjualan pada periode tertentu yang memperlihatkan hasil pendapatan meningkat setiap tahunnya. Agar penjualan dapat dikatakan meningkatkan dan stabil perlu dilakukan pengembangan strategi penjualan yang efektif serta mengetahui apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan.

Published by:
Training & Research Institute JERAMBA ILMU SUKSES

Tabel 1. Data Pendapatan Rata-Rata Warung Lotek Ibu Cucu Tahun 2021-2024

Tahun	Pendapatan Rata-Rata Warung Lotek Ibu Cucu
2021	Rp13.000.000.00/bulan
2022	Rp15.000.000.00/bulan
2023	Rp17.000.000.00/bulan
2024	Rp20.000.000.00/bulan
Total Rata-Rata Pendapatan Pertahun	Rp156.000.000.00 - Rp240.000.000.00

Lotek merupakan makanan yang di olah dari sayur-sayuran dengan bumbu kacang beserta rempah-rempah lainya. Dalam sebulan Warung Lotek Ibu Cucu hanya libur sekali saja, warung lotek ibu cucu menjual hampir 50 porsi dalam sehari bahkan bisa lebih. Pendapatan pada Warung Lotek Ibu Cucu setiap bulannya mencapai Rp17.000.000.00-Rp20.000.000.00. Pada table diatas saat Tahun 2021-2022 menyatakan bahwa pada warung lotek ibu cucu pendapatan cenderung menurun, pendapatan pada tahun 2021-2022 sebesar Rp13.000.000.00-Rp15.000.000.00/bulan tetapi pendapatan tersebut dikatakan tidak menurun drastis sehingga tidak memunculkan pemikiran akan memberhentikan usaha tersebut, faktor dari menurunnya pendapatan pada tahun tersebut yaitu karena adanya Covid-19, tetapi dengan adanya kendala tersebut warung lotek ibu cucu terus berusaha bertahan dikondisi tersebut. Pada Tahun 2023 kondisi usaha warung lotek ibu cucu perlahan mulai membaik, bahkan hingga saat ini pendapatan Warung Lotek Ibu Cucu sudah mulai stabil.

Ancaman yang ada pada warung lotek ibu cucu tidak hanya ada pada persaingan dalam bidang usaha yang sama, melainkan ada juga ancaman dari cuaca, kualitas bahan baku yang cepat layu hingga harga yang naik turun. Jika cuaca sedang tidak bagus warung lotek ibu cucu akan tutup lebih cepat dan pendapatan sedikit menurun, maka dari itu saat cuaca sedang tidak bagus untuk meminimalisir kerugian yang terlalu banyak warung lotek ibu cucu sedikit mengurangi jumlah porsi yang akan dijual seperti biasanya karena bahan baku yang cepat layu ataupun yang tidak terjual tidak akan dijual kembali. Dalam usaha ini harga bahan baku cenderung naik turun, contohnya seperti waluh jepang dan gula merah yang naik serta sayuran lainya seperti kol, selada air dan sayuran lainnya. Kenaikan harga bahan baku utama awalnya menjadi sebuah kebingungan bagi pelaku usaha warung lotek ibu cucu, sempat berfikir akan menaikkan harga lotek per porsinya tetapi hal itu tidak memungkinkan karena takutnya pelanggan yang sudah biasa membeli lotek diwarung lotek ibu cucu merasa harga tersebut mahal dan akhirnya kehilangan pelanggan. Maka dari itu pelaku usaha Warung Lotek Ibu Cucu memanfaatkan lahan kebun yang berada di belakang rumahnya untuk menanam beberapa sayuran yang dibutuhkan sehingga sedikitnya dapat lebih menghemat pengeluaran saat terjadinya kenaikan harga sayuran.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan diatas, maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang bagaimana membuat strategi yang tepat untuk mempertahankan dan memajukan usaha, serta mengatasi usaha dari ancaman strategi pasar dengan menggunakan analisis SWOT. Sehingga peneliti dapat memberikan judul "Strategi Pengembangan Bisnis Pada Umkm Makanan Sehat Warung Lotek Ibu Cucu"

2. Tinjauan Pustaka

2.1. Manajemen Strategi

Published by:
Training & Research Institute JERAMBA ILMU SUKSES

Untuk menjangkau tujuan suatu bisnis ataupun organisasi memerlukan bahan yang berguna sebagai akselerasi dan dinamise agar sasaran dapat terlaksanakan secara efektif dan efesien, oleh karena itu strategi dapat dianggap menjadi bahan agar tujuan perusahaan tercapai. Strategi merupakan rancangan yang komprehensif serta terintegrasi yang bertujuan untuk membenarkan bahwa tujuam utama perusahaan telah terjangkau melalui implementasi yang baik dan tepat (Sultan, 2019)

Menurut Monika (2024) Manajemen Strategi merupakan perencanaan pengarahan organisasi agar berhasil memperoleh tujuan bisnis. Manajemen strategi juga meliputi alokasi sumber daya manusia dan modal, untuk itu juga mengembangkan strategi untuk bertahan dalam persaingan pada rencana yang berbeda secara signifikan dibandingkan pesaing (Monika, 2024)

Manajemen strategi adalah Hubungan yang ada pada perusahaan untuk mencapai tujuan tertentu. Dengan adanya manajemen strategi pelaku usaha akan memiliki otivasi untuk membuat strategi yang akan diterapkan dan jika strategi yang diterapkan berhasil maka perusahaan akan dikatakan berhasil (Duratulhikmah, 2024)

2.2. Strategi Bisnis

Strategi bisnis merupakan kemampuan perusaha dalam menganalisis lingkungan eksternal dan internaln dalam perusahaan, merumuskan strategi, melaksanakan rencana yang disusun untu mencapai tujuan usaha, serta melakukan penelitian guna memperoleh timbal balik dalam membentuk strategi di masa depan (Anggreani, 2021)

Maka dari itu penulis menyimpulkan bahwa didalam setiap perusahan harus mempunyai kemampuan untuk menganalisa beberapa faktor internal dan eksternal yang ada diperusahaan untuk membuat strategi bisnis dikemudian hari.

Strategi merupakan sebuah rencana yang mempunyai dampak negative atau positif yang dapat dilihat dari apa rencana tersebut serta apa yang ada di faktor eksternal. Namun dalam bisnis, perusahaan terus berusaha semaksimal mungkin demi meningkatkan kualitas produknya sehingga dapat memudahkan hidup pelanggannya di masa depan (Duratulhikmah, 2024)

Menurut Subiya (2024) Strategi merupakan rencana yang mempunyai dampak poitif dan dampak negatif tergantung dngan yang terencanakan beserta faktor eksternal yang ada, namu di dalam bisnis perusahaan terus melakukan yang terbaik guna meningkatkan kualitas produk dan menyediakan produk yang akan meringankan konsumen dimasa depan.

2.3. Analisis SWOT

Analisis SWOT menurut Julianda (2021) menyatakan bahwa analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan sebagai evaluasi kelemahan, kelebihan, peluang dan ancaman yang ada dalam suatu bisnis. Dengan keempat faktor tersebut terbentuk akronim SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunity, dan Threats). Pada analisis ini didasarkan oleh pernyataan yang menyatakan bahwa strategi yang efektif muncul dari kesesuaian yang baik antara sumberdaya internal peusahaan (kekuatan dan kelemahan) dan sumber daya eksternal perusahaannya. Penyelarasan yang baik dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang perusahaan serta dapat meminimalkan kelemahan juga ancaman. Jika diterapkan dengan benar, pendapat seperti ini mempunyai implikasi penting dan mendalam bagi keberhasilan strategi dan desain.

Published by:
Training & Research Institute
JERAMBA ILMU SUKSES

Penulis menyimpulkan bahwa menggunakan analisis SWOT berguna untuk strategi pengembangan bisnis untuk mengetahui permasalahan yang terjadi di dalam perusahaan kemudian melakukan evaluasi yang tepat dari hasil peluang yang ada dan menghindari ancaman.

Menurut Lusiana (2021) Menjelaskan bahwa analisis SWOT merupakan analisis yang digunakan untuk menentukan suatu strategi yang tepat agar dapat diterapkan dalam suatu perusahaan berdasarkan situasi dan pasar yang berlaku. Terdapat peluang resiko dan dibandingkan dengan kekuatan dan kelemahan yang teridentifaksi dalam identifikasi lingkungan eksternal perusahaan.

Maka dari itu dalam penjabaran diatas dapat disimpulkan bahwa Analisis SWOT dikatakan sebagai identifikasi untuk menentukan suatu strategi yang tepat bagi perusahaan dengan melihat dan membandingkan peluang ancaman dan juga kelemahan dan kekuatan yang terdapat diperusahaan.

Analisis SWOT menurut Pratama (2023) merupakan analisis yang memberikan pengetahuan lebih strategis dengan mengidentifikasi alternatif perbuatan berlandasan afiliasi faktorinternal dan eksternal.

2.3.1. Analisis Faktor Eksternal

Analisis Faktor Eksternal mencangkup pertimbangan antara kebutuhan konsumen, hambatan terhadap teknologi baru, peraturan, serta persaingan yang ada. Data analisis lingkungan eksternal ini juga dapat megungkap faktor-faktor ekstrnal penting yang mempengaruhi perusahaan di masa depan. Hasil EFAS memperlihatkan adanya peluang dan ancaman utama yang dihadapi oleh perusahaan (Wijaya, 2021)

2.3.2. Analisis Faktor Internal

Analisis Faktor Internal dilakukan untuk melengkapi kekuatan dan kelemahan strategis yang dibuat dalam bentuk matriks IFAS sebagai perumusan elemen strategis internal pada kerangka kekuatan dan kelemahan perusahaan (Wijaya, 2021)

2.3.3. Matriks Eksternal-Internal (Matriks IE)

Menurut Wijaya (2021) Matriks IE merupakan instrumen manajemen strategis yang digunakan sebagai analsis situasi kerja serta letak straegis suatu perusahaan. Matriks IE berdasarkan pada analisis faktor internal dan eksternal yang digabungkan menjadi model yang terpish. Matriks IE juga merupakan lanjutan dari model matriks EFE dan IFE. Matriks IE didasarkan pada dua kriteria yaitu: Skor dari matriks EFE - di plot pada sumbu Y dan skor dari matriks EFE - di plot pada sumbu X.

2.3.4. Matrik SWOT

Matriks SWOT merupakan instrumen yang digunakan untuk mencatat unsur-unsur strategis suatu perusahaan. Matriks ini dengan jelas menunjukan bagaimana peluang serta ancaman eksternal yang dihadapi oleh suatu perusahaan yang dapat diselaraskan dengan kekuatan serta kelemahan perusahaan (Wijaya, 2021)

Penelitian oleh Tarigan (2023) yang berjudul Strategi Pengembangan UMKM Melalui Analisis SWOT (Studi Pada Usaha UMKM Gorengan Di Lokasi Wisata Juma Bakal Desa Dokan).

Published by:
Training & Research Institute JERAMBA ILMU SUKSES

Dalam penelitian ini dikatakan bahwa UMKM dianggap sebagai salah satu sektor pendukung peekonomian di indonesia karena mempunyai karakteristik yang nyata dalam menciptakan lapangan kerja, sumber daya, dan layanan baru, maka dari itu agar perusahaan dapat bertahan dan terus berkembang perlu di lakukan upaya inovasi untuk meningkatkan daya saing, menarik konsumen dari pasar sasarannya serta mencapai kepuasan dan loyalitas konsumen. Oleh karena itu analisis terhadap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (SWOT) dalam bisnis UMKM sangat diperlukan untuk mencapai efektivitas dan efisiensi usaha. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan penelitian kualitatif deskriptif yang menggunakan analisis SWOT sebagai alat terhadap faktor internal dan eksternal. Artinya sumber data utama didapat melalui wawancara dengan populasi penelitian meliputi usaha mikro kecil. Hasil dari analisis SWOT terhadap UMKM usaha gorengan di Juma menunjukan bahwa kekuatan lebih besar daripada kelemahan dan untuk faktor eksternalnya menunjukan bahwa peluang lebih kecil dibandingkan dengan ancaman.

3. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan didalam penelitian ini adalah menggunakan metode kualitaf. Penelitian Kualitatif adalah jenis penelitian yang berasal dari observasi dan Adapun pikiran induktif yang digunakan sebagai pendekatan partisipatif terhadap suatu kajian (fenomena) social. (Sulistyawati, 2018)

Maka dari itu kesimpulan dari penjabaran diatas mengenai metode kualitatif yaitu suatu penelitian yang dilakukan dengan cara melakukan wawancara dan observasi yang digunakan sebagai pendekatan terhadap fenomena yang ada.

Metode penelitian kualitatif adalah mencari pengertian yang mendalam tentang suatu gejala, fakta maupun realita. Fakta, realita, masalah, gejala serta peristiwa hanya dapat dipahami apabila peneliti menelusurinya secara mendalam dan tidak hanya terbatas pada pandangan di permukaan saja. Kedalaman ini yang mencirikhaskan metode kualitatif sekaligus sebagai faktor unggulannya. (Semiawan, 2015).

Pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa penelitian kualitatif itu tidak hanya terbatas pada hal dan pandangan yang ada dan telah dijelaskan, karena metode penelitian kualitatif mencakup beberapa hal tentang fenomena berdasarkan fakta yang ada.

Selain itu ada juga pengertian metode kualitatif menurut Sugiyono (2013) metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan filsafat postpositivisme, yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, yang artinya peneliti menjadi kunci utama, serta untuk data sample yang diambil yaitu menggunakan cara purposive dan snowball, yang hasil penelitiannya lebih mengarah pada makna dan generalisasi.

Adapun lokasi penelitian yang peneliti ambil dimana peneliti melakukan penelitian untuk mendapatkan informasi data penelitian yang dapat dinyatakan akurat. Adapun lokasi yang akan jadi tempat penelitian ini yaitu Warung Lotek Ibu Cucu yang beralamat di Jl. Villa Bandung Indah No. 178, Cileunyi Kulon, Kec. Cileunyi, Kabupaten Bandung, Jawa Barat.

Dalam Penelitian ini untuk pengumpulan datanya menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder, dimana untuk data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah hasil wawancara dari pewawancara dan peneliti, sedangan untuk data sekunder data yang akan diambil adalah data dari hasil observasi dan dokumentasi berupa foto.

Published by:
Training & Research Institute
JERAMBA ILMU SUKSES

Dikarenakan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif maka dalam penyusunan strategi untuk teknik analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT. Menurut Galavan dalam (Lusiana, 2021) Menjelaskan bahwa analisis SWOT merupakan analisis yang digunakan untuk menentukan suatu strategi yang tepat agar dapat diterapkan dalam suatu perusahaan berdasarjan situasi dan pasar yang berlaku. Terdapat peluang resiko dan dibandingkan dengan kekuatan dan kelemahan yang teridentifaksi dalam identifikasi lingkungan eksternal perusahaan. Nantinya hasil penelitian ini akan bertujuan untuk mengetahui bagaimana hal yang tentunya tepat untuk usaha Warung Lotek Ibu Cucu untuk mempertahankan usahanya serta strategi baru apa yang dilakukan oleh usaha Warung Lotek Ibu Cucu dan juga rencana terhadap usahanya kedepannya.

Pengembangan bisnis menggunakan metode kualitatif dengan teknik analisis SWOT di dalam penelitian ini nantinya akan meneliti beberapa hal yaitu mencakup faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pertumbuhan bisnis. Faktor internal dan eksternal seperti kekuatan dan kelebihan ini dijadikan sebagai acuan dalam pengembangan bisnis.

Adapun cara menentukan bobot dan rating dalam matriks evaluasi faktor internal (IFE) dan matriks evaluasi faktor eksternal (EFE) yang digunakan sebagai identifikasi dan evaluasi faktor yang memengaruhi perusahaan menurut (Fred R & David 2017) Dalam matriks evaluasi faktor internal perlu memberikan bobot untuk setiap faktor, bobot total harus berjumlah 1 maka dari itu tetapkan bobot dari 0.0-1.0, kemudian tetapkan rating berkisar 1-4 dimana 1-2 dikatakan sebagai kelemahan yang ada sedangkan untuk 3-4 dikatakan sebagai kekuatan, kemudian hitung skor tertimban dengan mengkalikan bobot dengan rating maka terakhir jumlahkan skor tertimbang. Untuk matriks evaluasi faktor eksternal (EFE) bobot total harus berjumlah 1 maka dari itu tetapkan bobot dari 0.0-1.0, kemudian tetapkan rating berkisar 1-4 dimana 1-2 dikatakan sebagai ancaman yang ada sedangkan untuk 3-4 dikatakan sebagai peluang kemudian hitung skor tertimbang dengan mengkalikan bobot dengan rating maka terakhir jumlahkan skor tertimbang untuk mendapatkan total skor.

Dengan pertimbangan untuk menentukan suatu variabel menjadi kekuatan atau kelemahan perlu melakukan pertimbangan pada visi dan misi perusahaan, sumber daya, pemasaran, serta melakukan identifikasi dari faktor internal dan eksternal.

Pada penelitian Wijaya (2021) yang berjudul Strategi Bisnis Dalam Mengembangkan Usaha Pada Kelompok Tani Kopi Bunts. Dalam penelitian ini dikatakan bahwa Kelompok Tani Buntis merupakan perkumpulan petani yang mempunyai perkebunan kopi dimana pengolahannya masih dikatakan belum maksimal. Permasalahan yang dihadapi petani yaitu tingkat produktivita kopi dikatakan sangat rendah dibandingkan dengan daerah lain. Maka dari itu dilakukan peneltian dngan menggunakan metode kualitatif dengan teknik-teknik perumusan strategi menggunakan analasis SWOT dimana hasil penelitian pada analisis SWOT menunjuan bahwa kelompok tani kopi buntis berada pada kuadran VIII dengan dilakukannya strategi penambahan modal untuk mengevaluasi strategi yang telah diputuskan untuk proses selanjutnya. Artinya dalam menentukan faktor eksternal dan internal dengan menggunakan teknik analisis SWOT membantu untuk menentukan rencana untuk usaha kedepannya agar lebih majuserta melihat kondisi usaha terlihat stabil atau tidak.

Published by:
Training & Research Institute
JERAMBA ILMU SUKSES

4. Hasil Dan Pembahasan

Analisis SWOT menurut Julianda (2021) menyatakan bahwa analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan sebagai evaluasi kelemahan, kelebihan, peluang dan ancaman yang ada dalam suatu bisnis. Dengan keempat faktor tersebut terbentuk akronim SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunity, dan Threats). Pada analisis ini didasarkan oleh pernyataan yang menyatakan bahwa strategi yang efektif muncul dari kesesuaian yang baik antara sumberdaya internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dan sumber daya eksternal perusahaannya.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pelaku bisnis UMKM Warung Lotek Ibu Cucu dengan menggunakan analisis SWOT maka didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 2. Faktor Internal dan Faktor Eksternal Warung Lotek Ibu Cucu

Strength (kekuatan) 1. Memiliki ciri khas rasa 2. Harga yang murah 3. Kualitas bahan baku 4. Kebersihan 5. Produk dapat dikonsumsi di berbagai suasana	**Weaknesses (kelemahan)** 1. Produk yang tidak terjual tidak dijual kembali 2. Tempat usaha yang kecil 3. Belum melakukan penjualan secara online 4. Tidak memiliki karyawan 5. Tidak menjual berbagai produk lain
Oppurtunities (peluang) 1. Akses ke lokasi penjualan mudah 2. Produk yang dijual dapat dibeli oleh semua kalangan 3. Bahan baku yang mudah dicari	**Threats (ancaman)** 1. Kenaikan bahan baku 2. Cuaca yang berubah 3. Usaha yang sama

4.1. Matrik IFE & EFE Warung Lotek Ibu Cucu

Tabel 3. Matrik IFE Warung Lotek Ibu Cucu

Code	Strengths	Weight	Rating	Score
S1	Memiliki ciri khas	0.10	4	**0.40**
S2	Harga yang murah	0.20	4	**0.80**
S3	Kualitas bahan baku	0.10	3	**0.30**
S4	Kebersihan	0.5	3	**0.15**
S5	Produk dapat di konsumsi diberbagai musim	0.5	3	**0.15**
		0.50		**1.8**

Code	Weaknesses	Weight	Rating	Score
W1	Produk yang tidak terjual tidak dijual kembali	0.10	1	0.10
W2	Tempat usaha kecil	0.5	1	0.5

Published by:
Training & Research Institute JERAMBA ILMU SUKSES

W3	Belum melakukan penjualan secara online	0.10	2	0.20
W4	Tidak memiliki karyawan	0.20	2	0.40
W5	Tidak menjual berbagai produk lain	0.5	1	0.5
		0.50		**1.7**
	Total	**1.00**		**3.5**

Tabel diatas menunjukan score yang didapatkan dalam matrik IFE yaitu sebesar 3.5 maka dapat dikatakan faktor internal berada diposisi yang kuat.

Tabel 4. Matrik EFE Warung Lotek Ibu Cucu

Code	Opportunities	Weight	Rating	Score
O1	Akses ke lokasi penjualan mudah	0.20	3	0.60
O2	Produk yang dijual dapat dibeli oleh semua kalangan	0.15	3	0.45
O3	Bahan baku yang mudah dicari	0.15	2	0.45
		0.50		**1.5**

Code	Threats	Weight	Rating	Score
T1	Kenaikan harga bahan baku	0.16	1	0.16
T2	Cuaca yang berubah	0.16	1	0.16
T3	Usaha yang sama	0.18	2	0.36
		0.50		0.68
Total		**1.00**		**2.18**

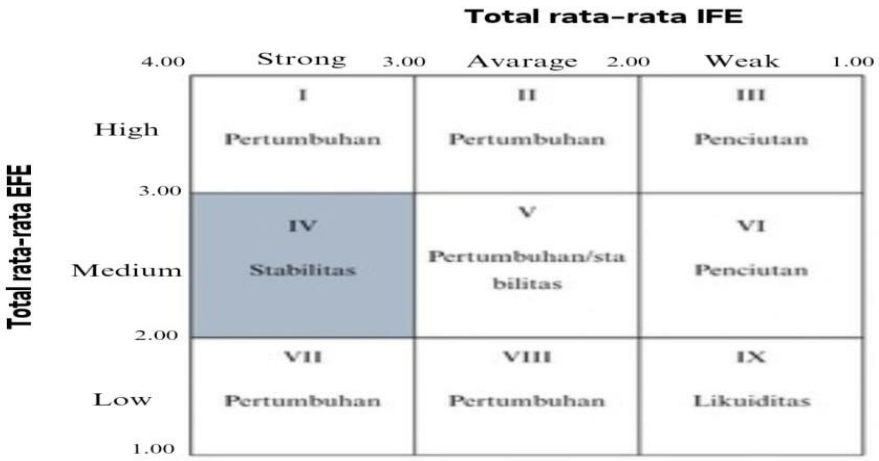
Tabel diatas menunjukan score yang didapatkan dalam matrik EFE yaitu sebesar 2.18 maka dapat dikatakan bahwa Warung lotek Ibu Cucu dapat segera mengambil keputusan saat menghadapi ancaman serta masukan terhadap peluang yang ada..

Nilai 4.00 – 3.00 dikatakan berada pada posisi kuat, 2.00 – 3.00 berada diposisi rata-rata, 2.00 – 1.00 berada diposisi lemah dalam total matrik IFE sedangkan dalam matrik EFE nilai 4.00 - 3.00 dikatakan berada diposisi tinggi, 2.00 – 3.00 berada diposisi sedang, dan terakhir 2.00 – 1.00 dikatakan berada di posisi rendah.

4.2. Matrik IE Warung Lotek Ibu Cucu

Matrik IFE dilakukan untuk mengetahui analisis dalam lingkungan internal. Matrik ini digunakan sebagai faktor untuk mengetahui seberapa banyak faktor internal yang terdapat dalam suatu perusahaan. Dalam hasil data table yang telah dijabarkan analisis IFE dan EFE, masing-masing memiliki score 3.5 dan 2.18. Matrik pada IFE memiliki score 3.5 sedangkan untuk matrik EFE memiliki 2.18 score. Jika digambarkan, maka gambar posisi Warung Lotek Ibu Cucu digambarkan sebagai berikut:

Published by:
Training & Research Institute JERAMBA ILMU SUKSES



Gambar 1. Matriks IE Warung Lotek Ibu Cucu

Pada gambar Matrik IE diatas menunjukan di posisi IV stabilitas, posisi ini menunjukan bahwa Warung Lotek Ibu Cucu berada diposisi stabil saat ini. Dari hasil tersebut dapat menggunakan strategi kelebihan sebagai peluang dan tetap memperhatikan ancaman yang ada dari kelemahan yang terdapat pada Warung Lotek Ibu Cucu.

4.3. Matriks SWOT

Dalam matriks SWOT terdapat Strategi SO, ST, WO, WT yang artinya sebagai berikut:

Tabel 5. Tabel Matriks SWOT

Strategi SO Memiliki ciri khas rasa dan akses ke lokasi yang mudah dapat memudahkan konsumen untuk memilih produk yang dijual, maka dari itu dengan memanfaatkan kekuatan serta peluang yang ada sangat baik untuk mengembangkan usaha.	**Strategi ST** Harga yang murah serta bahan baku yang memiliki kualitas baik sedikitnya akan mengatasi ancaman yang ada bagi perusahaan apabila memiliki usaha yang sama karena dengan memanfaatkan kekuatan yang ada dapat mengatasi beberapa hal yang tentunya menjadi sebuah ancaman bagi perusahaan.
Strategi WO Tempat usaha yang kecil dan kurangnya karyawan merupakan sebuah kelemahan maka dari itu untuk meminimalisir kerugian untuk kedepannya pelaku usaha warung lotek ibu cucu dapat mengatasinya dengan melihat peluang yang ada.	**Strategi WT** Kenaikan bahan baku dan perubahan cuaca menjadi ancaman bagi warung lotek ibu cucu karena akan mengurangi pendapatan, tetapi hal ini dapat diatasi dengan memperbaiki kelemahan yang ada yaitu penjualan yang dilakukan belum dijual secara online, untuk mengurangi kerugian pelaku usaha dapat mendaftarkan produknya secar online

Published by:
Training & Research Institute JERAMBA ILMU SUKSES

	karna strategi ini bisa mengurangi kerugian apabila dijalankan.

4.4. Pembahasan

Belum Melakukan Penjualan Secara Online

Usaha Warung Lotek Ibu Cucu belum memanfaatkan teknologi untuk melakukan pemasaran, seiring berkembangnya zaman saat ini, teknologi tidak hanya digunakan untuk beromunikasi saja, tetapi dapat menjadikan suatu peluang bagi pembisnis sebagai tempat pemasaran dan memperkenalkan produk yang dijual untuk memperluas pemasaran. Maka dari itu dari hasil yang telah dijabarkan penulis menyarankan untuk usaha warung lotek ibu cucu agar melakukan penjualan secara online untuk menambah pendapatan dan memperluas pemasaran, mulai melakukan penjualan secara online misalnya mendaftarkan usaha ke shopeefood dan gofood.

Tidak Memiliki Karyawan

Dalam suatu perusahaan tentunya membutuhkan karyawan, karena didalam suatu perusahaan sumber daya manusia (SDM) merupakan suatu hal penting untuk majunya suatu perusahaan. Sumber daya Manusia merupakan salah satu potensi dan asset yang dijadikan sebagai modal finansial suatu bisnis untuk mewujudkan eksistensi. Maka dari pelatihan serta pengembangan sumber daya manusia (SDM) sangat berperan penting untuk meningkatkan kualitas karyawan dalam perusahaan, dilingkungan bisnis yang berkembang perusahaan tentunya harus memiliki karyawan dan juga memberikan pelatihan untuk menjaga karyawanya tetap relevan, kurangnya karyawan untuk suatu saat akan menjadi sebuah permasalahan dalam suatu usaha.

5. Kesimpulan

Pada Usaha Warung Lotek Ibu Cucu yang lokasinya terletak di Jl. Villa Bandung Indah No. 178, Cileunyi Kulon, Kec. Cileunyi, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. saat penulis melakukan pengidentifikasi permasalahan yang ada yaitu, kurangnya karyawan, belum melakukan pemasaran secara online, dan tidak menjual produk lain. Berdasarkan hasil penelitian menggunakan analisis SWOT dinyatakan bahwa Warung Lotek Ibu Cucu saat ini sedang berada di posisi IV yang artinya Usaha Warung Lotek Ibu Cucu saat ini sedang dalam kondisi stabil. Pada beberapa masalah dan posisi usaha saat ini sedang stabil penulis menyarankan untuk membuat strategi baru kepada pelaku usaha UMKM Warung Lotek Ibu Cucu agar menambahkan karyawan agar tidak terlalu berat saat memberikan pelayanan kepada konsumen dan konsumen juga tidak menunggu lama saat melakukan pembelian, kemudian untuk pemasaran penulis menyarankan untuk mendaftarkan usaha ke platform online seperti Gofood dan Shopeefood untuk memperluas pemasaran dan menjangkau konsumen lebih jauh lagi untuk mengetahui produk yang dijual, dan seiring berkembangnya teknologi pada saat ini kedepannya penulis menyarankan untuk menyediakan pembayaran melalui QRIS, Gopay, Dana, Spay, guna mempermudah pembayaran. Setelah strategi baru ini berjalan dengan baik maka penulis menyarankan kepada pelaku UMKM warung lotek ibu cucu untuk memperluas tempat usaha dan membuka cabang disuatu tempat untuk menambah pemasukan dan usaha menjadi lebih berkembang lagi kedepannya, tetapi tidak lupa untuk memperhatikan setiap ancaman yang ada serta memanfaatkan peluang dari kekuatan usaha pada warung lotek ibu cucu untuk mempertahankan usaha dan memperkembangkan usahanya, karena setiap pelaku

Published by:
Training & Research Institute JERAMBA ILMU SUKSES

usaha UMKM pasti memiliki kesulitan tersendiri yang tentunya berbeda masalah dan cara menghadapinya.

Daftar Pustaka

Anggreani, T. F. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Swot: Strategi Pengembangan Sdm, Strategi Bisnis, Dan Strategi Msdm (Suatu Kajian Studi Literatur Manajemen Sumberdaya Manusia). *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, *2*(5).

Dinarso, R. C., Haryono, R., Dharma, R. A., Kusuma, H., & Qomariah, N. (2022). Penerapan Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Penjualan "Siomay Pak Blangkon" Jember. *Jurnal Mahasiswa Entrepreneur (JME)*, *1*(2), 10–18.

Duratulhikmah, S. N. (2024). Strategi Pengembangan Bisnis Pada Bidang Usaha Putu Bagja Catering Menggunakan Analisis SWOT Dan QSPM. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi)*, *10*(1).

Fred R, D., & David, F. R. 2017. Strategic Management. (S. Wall, Ed.) (SIXTEENTH). Soult Carolina. Retrieved from https://www.academia.edu/37684383/Fred_R_David_Forest_R_David_Strategic_Management_A_Competitive_Advantage_Approach_Concepts_and_Casesbackup_1_.

Julianda, A., & Jamiat, N. (2021). Strategi Pemasaran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dengan Analisis SWOT (Studi Kasus pada Sukahati Cafe di Cibinong, Kabupaten Bogor). *E-Proceeding of Management*, *8*(6).

Lusiana, I., Verawati, DM, & Novitaningtyas, I. (2021). Perumusan Strategi Produk Ramah Lingkungan Guna Meningkatkan Perkembangan UMKM Berbasis Ramah Lingkungan (Studi Pada Dinas Perindustrian dan Perdagangan UMKM Kota Magelang). Jurnal Perilaku dan Strategi Bisnis , 9 (2), 99-109.

Monika, A., & Wijaya, F. (2024). Strategi pengembangan usaha kelompok tani di kabupaten bandung. Jurnal Ilmu Manajemen (JMAS) , 7 (1), 101-107.

Pratama, M. R., Wijaya, F., & Mubarok, D. A. A. (2023). Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Kedai Kopi Melalui Pendekatan Swot Dan Business Model Canvas. *Journal Of Economic, Business and Engineering (JEBE)*, *5*(1).

Semiawan (2015) Metode Penelitian Kualitatif. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.

Subiya, A. T., & Wijaya, F. (2024). Formulasi Perancangan Strategi Pengembangan Usaha Pada Avelina Parfum. *Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Akuntansi & Bisnis*, *5*(2).

Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Pendidikan, Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan

Sulistyawati (2023). *Buku Ajar Metode Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: K-Media

Suryanti, E., Lesmana, H., & Mubarok, H. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM (Studi Kasus UMKM MITA). *PERMANA : Jurnal Perpajakan, Manajemen Dan Akuntansi*, *13*(1), 60–72.

Published by:
Training & Research Institute JERAMBA ILMU SUKSES

Tarigan, D. A. B., & Ompusungu, D. P. (2023). Strategi Pengembangan UMKM Melalui Analisis SWOT (Studi Pada Usaha UMKM Gorengan Di Lokasi Wisata Juma Bakal Desa Dokan). *ADVANCES in Social Humanities Research*, *1*(2), 81–86.

Wijaya, F. (2021). Strategi Bisnis Dalam Mengembangkan Usaha Pada Kelompok Tani Kopi Buntis. *Jurnal Indonesia Membangun*, *20*(1).

Wijaya, F., & Sultan, M. A. (2019). Formulasi Perancangan Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT dan Business Model Canvas. *Bisnis, Jurnal Ilmu Manajemen &*, *10*(2205–212).

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Published by: