



PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN UNIT USAHA MAKANAN DI RESTO PESANTREN DARUN NASYA DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT

Raeni Dwi Santy

Program Studi Manajemen, Universitas Komputer Indonesia
email: raeny.dwisanty@email.unikom.ac.id

ABSTRAK

Pengembangan unit usaha memerlukan suatu rancangan strategi guna mempermudah dalam mengambil keputusan dengan mempertimbangkan banyak faktor, baik internal maupun eksternal. Pihak yang menjadi mitra dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah Resto Pesantren Darun Nasya yang menjadi unit usaha Pondok Pesantren Darun Nasya. Unit usaha tersebut berlokasi di Desa Pagerwangi Kec. Lembang Kab. Bandung Barat. Adapun tujuan dari penulisan naskah Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah untuk mengetahui kondisi eksisting dan memberikan rekomendasi terkait pengembangan unit usaha tersebut. Metode yang digunakan adalah Analisis SWOT. Hasil dari analisis tersebut adalah menitikberatkan pada strategi kekuatan-peluang (SO) atau pada kuadran agresif yang terimplementasi dengan mendapatkan suntikan modal dan menambah saluran pemasaran daring yang baru.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

ABSTRACT

Developing a business unit requires a strategic business to ease decision-making by considering many factors, both internal and external. The party who is a partner in the implementation of this Community Service is the Resto Pesantren Darun Nasya which is a business unit of the Darun Nasya Islamic Boarding School. The business unit is located in Desa Pagerwangi, Kec. Lembang, Kab. Bandung Barat. The purpose this Community Service is to find out the existing conditions and provide recommendations regarding the development of the business unit. The method used is SWOT analysis. The result of the analysis is to focus on the strength-opportunity (SO) strategy or on the aggressive quadrant which is implemented by obtaining capital injections and adding new online marketing channels.

Keywords : SWOT Analysis, Small and Medium Enterprises (SMEs)

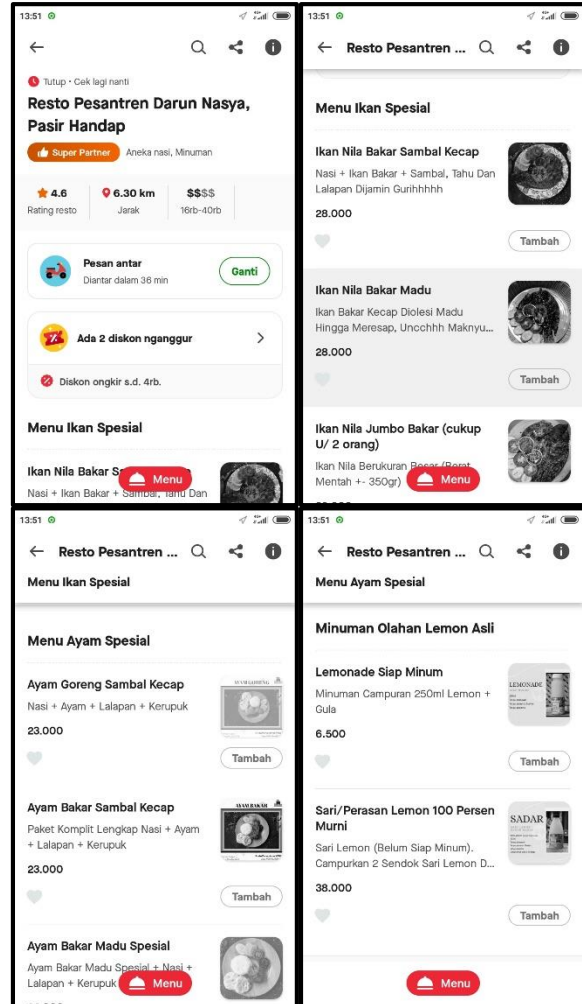
PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) telah menjadi tulang punggung perekonomian di Indonesia yang dilihat dari kontribusinya yang luar biasa yaitu sebanyak 65.465.497 unit usaha atau 99,99% di Indonesia adalah UMKM sementara sisanya 0,01% merupakan usaha besar. Selain itu, bentuk kontribusi lain dari UMKM adalah PDB (produk domestik bruto) dan penyerapan tenaga kerja. Berdasarkan data publikasi yang diterbitkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM), besaran kontribusi UMKM pada PDB pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 9.580,76 triliun dan penyerapan tenaga kerja adalah sebesar 119.562.843 orang.

Dari sekian banyak sektor yang bergerak di UMKM, industri makanan adalah jenis usaha yang memiliki jumlah sebanyak 1,59 juta usaha atau dengan *share* 36,23% dari total industri mikro dan kecil tahun 2019. Sektor ini masih menjadi andalan dikarenakan sektor ini merupakan kebutuhan primer ditambah kemudahan untuk mendapatkan kebutuhan bahan baku dan akses saluran pemasaran digital yang semakin mudah dijangkau oleh konsumen.

Salah satu dari sekian banyaknya usaha makanan di Indonesia adalah Resto Pesantren Darun Nasya yang berlokasi di Desa Pagerwangi Kec. Lembang Kab. Bandung Barat. Restoran yang menjadi unit usaha Pondok Pesantren Darun Nasya ini menyediakan kuliner seperti ayam bakar dan goreng, ikan nila bakar dan goreng, serta minuman olahan berupa sari/perasaran lemon. Resto Pesantren Darun Nasya termasuk pada kategori usaha mikro dikarenakan usaha tersebut beromzet <Rp 300.000.000 yang sesuai dengan UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Omzet yang didapatkan per tahun dari unit usaha ini Rp 120.000.000 per tahun. Unit usaha tersebut saat ini telah menjual secara luring maupun daring dengan memanfaatkan media sosial dan saluran pemasaran via GoFood. Berikut

tampilan menu Resto Pesantren Darun Nasya pada *platform* layanan pesan-antar daring GoFood :



Gambar 1. Tampilan Menu Resto Pesantren Darun Nasya pada *platform* GoFood

Dalam rangka meningkatkan kapasitas usaha diperlukan suatu alat (*tools*) yang akan digunakan untuk mengembangkan usaha yaitu dapat menggunakan analisis SWOT yang mempertimbangkan dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Adapun dari tujuan dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini antara lain :

1. Untuk mengetahui kondisi eksisting unit usaha Resto Pesantren Darun Nasya.
2. Untuk memberikan rekomendasi kepada unit usaha Resto Pesantren Darun Nasya

terkait pengembangan unit usaha menggunakan Analisis SWOT.

Sasaran dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah tersedianya suatu perumusan strategi dalam pengembangan unit usaha Resto Pesantren Darun Nasya. Lokasi yang dilakukan dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah di Desa Pagerwangi Kec. Lembang Kab. Bandung Barat.

METODE PELAKSANAAN

Rancangan strategi dalam pengembangan usaha merupakan langkah lanjutan dalam mengelola suatu usaha yang sudah dirintis. Langkah tersebut bertujuan untuk mengetahui secara keseluruhan ke arah mana perusahaan akan bergerak dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang timbul baik dari internal maupun eksternal demi tercapainya tujuan perusahaan serta meminimalisir dampak risiko yang merugikan perusahaan. Rancangan strategi tersebut didapat dari hasil perumusan analisis SWOT. Analisis SWOT yang dapat merumuskan strategi organisasi yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) [1]. Poin kekuatan dan kelemahan muncul dari faktor internal, sementara kesempatan dan ancaman datang dari faktor eksternal. Setelah poin-poin dari SWOT sudah diketahui, maka selanjutnya adalah menggabungkannya ke dalam sebuah matriks guna mempermudah mengambil keputusan dalam arah strategi bisnis. Hasil yang diambil berdasarkan kuadran yang memenuhi kriteria. Untuk menentukan kuadran, terdapat perhitungan dengan menghitung bobot faktor internal (*strenght-weakness*) yang bernilai 0,00 (tidak penting)-1,00 (sangat penting) dengan skor maksimalnya adalah 1,00. Begitupun untuk faktor eksternal (*opportunity-threat*). Sementara untuk penilaian rating dimulai dari angka 1 (sangat lemah) sampai dengan 5 (sangat kuat). Selanjutnya, bobot dikalikan rating untuk mendapatkan skor yang

mana skor tersebut akan menentukan titik potong berada di kuadran mana strategi tersebut dapat diambil. Perhitungan tersebut sama seperti yang dilakukan pada penelitian yang membahas mengenai analisis SWOT [2] Jumlah kuadran tersebut berjumlah empat kuadran, yaitu :

- SO (*strenght-opportunity*): Memanfaatkan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang di eksternal.
- WO (*weakness-opportunity*): Meminimalisir kelemahan internal untuk memanfaatkan peluang di eksternal.
- ST (*strenght-threat*): Memanfaatkan kekuatan internal untuk mengatasi ancaman di eksternal.
- WT (*weakness-threat*): Meminimalisir kelemahan internal untuk menghindari ancaman di eksternal.

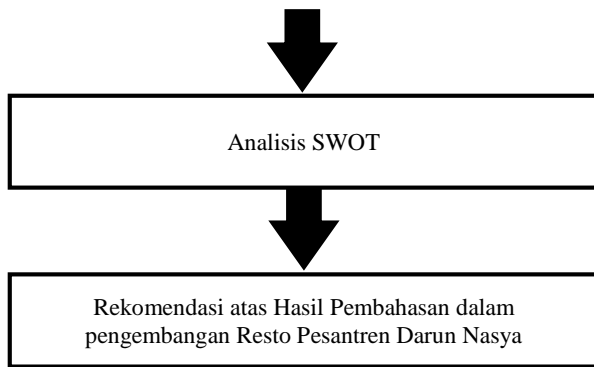
Kuadran-kuadran tersebut dapat dipetakan berdasarkan gambar matriks SWOT di bawah ini :

	IFAS	Strengths (S) • Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Weaknesses (W) • Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
EFAS	Opportunities (O) • Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal.	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	Threats (T) • Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 2. Diagram Matriks SWOT

Setelah mengetahui kondisi eksisting dan hasil analisis SWOT, maka hasil rekomedasi atas pengembangan unit usaha Resto Pesantren Darun Nasya akan didapatkan berdasarkan pada beberapa tahapan analisis sebelumnya yang digambarkan dalam diagram alir berikut :

Kondisi Eksisting Resto Pesantren Darun Nasya



Gambar 3. Diagram Alir Rancangan Strategi Pengembangan Resto Pesantren Darun Nasya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama dengan pengelola Resto Pesantren Darun Nasya mengenai kondisi eksisting yang saat ini dilakukan oleh pihak Resto Pesantren Darun Nasya adalah sebagai berikut :

1. Penjualan sudah melayani daring (GoFood) dan luring (penjualan langsung di tempat).
2. Hubungan dengan pemasok baik.
3. Keberlimpahan bahan baku.
4. Terdapat pelanggan tetap
5. Produk dengan rasa baik menurut *feedback* dari pelanggan tetap.
6. Karyawan yang dipekerjakan merupakan penghuni dan pengurus pondok pesantren dengan sistem gotong rotong.
7. Belum adanya pemasaran yang intensif di media sosial.
8. Akses permodalan menjadi hambatan utama.
9. Lokasi penjualan langsung terbilang terpencil.
10. Lokasi pesaing terbilang cukup dekat.
11. Lokasi produk substitusi terbilang cukup dekat.
12. Jumlah kompetitor semakin bertambah seiring dengan berjalannya waktu.

Poin-poin di atas selanjutnya dianalisa menggunakan analisis SWOT guna

merumuskan arah strategi Resto Pesantren Darun Nasya dalam pengembangan usaha. Untuk mengetahui kuadran yang akan menjadi patokan dalam pengambilan arah strategi pengembangan bisnis, pertama-tama akan diuraikan terlebih dahulu faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) yang kemudian akan diberi pembobotan, rating dan skor. Jumlah skor akhir pada masing-masing faktor mempengaruhi titik potong kuadran arah strategi yang akan diambil. Berikut adalah IFAS (*Internal Factor Analysis Strategy*) dan EFAS (*Eksternal Factor Analysis Strategy*) dari unit usaha Resto Pesantren Darun Nasya :

Tabel 1.
IFAS Unit Usaha Resto Pesantren Darun Nasya

	Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan	Produk dengan rasa baik menurut <i>feedback</i> dari pelanggan tetap.	0,30	4	1,20
	Karyawan yang dipekerjakan merupakan penghuni dan pengurus pondok pesantren dengan sistem gotong rotong.	0,20	3	0,60
	Penjualan sudah melayani daring (GoFood) dan luring (penjualan langsung di tempat).	0,15	2	0,30
	Subtotal	0,65		2,10
Kelemahan	Belum adanya pemasaran yang intensif di media sosial.	0,10	3	0,30
	Akses permodalan menjadi hambatan utama.	0,20	4	0,80
	Lokasi penjualan langsung terbilang terpencil.	0,05	2	0,10
	Subtotal	0,35		1,20
	TOTAL	1,00		3,30

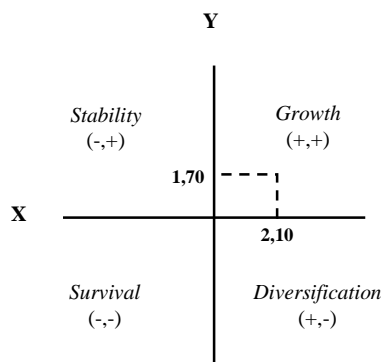
Tabel 2.
EFAS Unit Usaha Resto Pesantren Darun Nasya

	Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Peluang	Hubungan dengan pemasok baik.	0,15	3	0,45
	Keberlimpahan bahan baku.	0,25	3	0,75
	Terdapat pelanggan tetap.	0,30	4	1,20
	Subtotal	0,70		2,40
Ancaman	Lokasi pesaing terbilang cukup dekat.	0,10	2	0,20
	Lokasi produk substitusi terbilang cukup dekat.	0,10	2	0,20

Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Jumlah kompetitor semakin bertambah seiring dengan berjalannya waktu.	0,10	3	0,30
Subtotal	0,30		0,70
TOTAL	1,00		3,10

Berdasarkan tabel 1, skor IFAS berada pada skor 3,30 dengan aspek kekuatan utama adalah produk dengan rasa baik menurut *feedback* dari pelanggan tetap. Sedangkan aspek kelemahan yang menjadi kendala utama adalah akses permodalan menjadi hambatan utama. Sementara pada tabel 2, skor EFAS berada pada skor 3,10 dengan aspek peluang utama adalah terdapat pelanggan tetap. Sementara aspek ancaman terbesarnya adalah jumlah kompetitor semakin bertambah seiring dengan berjalannya waktu.

Untuk mengetahui koordinat IFAS sebagai sumbu X adalah dengan cara hasil skor kekuatan (2,10) dikurangi skor kelemahan (1,20), maka didapatkan nilai sumbu X adalah 0,90. Sedangkan untuk mengetahui koordinat EFAS sebagai sumbu Y adalah dengan cara hasil skor peluang (2,40) dikurangi skor ancaman (0,70), maka didapatkan nilai sumbu Y adalah 1,70. Maka dari hasil tersebut dapat ditentukan bahwa analisis SWOT unit usaha Resto Pesantren Darun Nasya adalah sebagai berikut :



Gambar 4. Hasil Diagram Matriks SWOT Unit Usaha Resto Pesantren Darun Nasya

Berdasarkan pada gambar 4 di atas, strategi yang direkomendasikan pada

pengembangan unit usaha Resto Pesantren Darun Nasya adalah pada kuadran Agresif yang mana pada kuadran ini bertitik tumpu pada pertimbangan SO (*strenght-opportunity*) dengan menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang di eksternal. Strategi yang diambil adalah dengan mendapatkan suntikan modal dan menambah saluran pemasaran daring yang baru dengan mempertimbangkan kekuatan-kekuatan serta peluang-peluang seperti yang tersaji pada tabel 1 dan 2. Permodalan untuk UMKM bisa didapatkan dari Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro/Kecil yang disediakan salah satunya adalah Bank Syariah Indonesia. Nilai modal usaha didapat dengan berbagai akad sesuai dengan ketentuan syariah. Kemudian untuk penambahan saluran pemasaran daring baru dapat memanfaatkan dengan mendaftarkan pada *platform* lain selain GoFood, yaitu GrabFood, Shopee Food, dan Tokopedia Nyam yang mana ketiga *platform* tersebut adalah *share* tertinggi di banding *platform* lain di Indonesia. Pemilihan *share* tertinggi dipilih guna mendapatkan calon pelanggan baru dari *user* (pengguna) pada *platform* tersebut. Pendaftaran menjadi *seller* pada *platform* tersebut juga tidak dipungut biaya apapun hanya mennyiapkan persyaratan-persyaratan yang bersifat administratif.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan :

1. Kondisi eksisting Resto Pesantren Darun Nasya saat ini adalah (i) penjualan sudah melayani daring (GoFood) dan luring (penjualan langsung di tempat); (ii) hubungan dengan pemasok baik; (iii) keberlimpahan bahan baku; (iv) terdapat pelanggan tetap; (v) produk dengan rasa baik menurut *feedback* dari pelanggan tetap; (vi) karyawan yang dipekerjakan merupakan penghuni dan pengurus pondok pesantren dengan sistem gotong rotong; (vii) belum adanya pemasaran



yang intensif di media sosial; (viii) akses permodalan menjadi hambatan utama; (ix) lokasi penjualan langsung terbilang terpencil; (x) lokasi pesaing terbilang cukup dekat; (xi) lokasi produk substitusi terbilang cukup dekat; (xii) jumlah kompetitor semakin bertambah seiring dengan berjalannya waktu.

2. Rekomendasi atas pengembangan unit usaha Resto Pesantren Darun Nasya adalah dengan menggunakan strategi SO (*strenght-opportunity*) atau pada kuadran *aggresive* berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan yang terimplemetasikan dengan mendapatkan suntikan modal dan menambah saluran pemasaran daring yang baru

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih, Kami ucapkan kepada Universitas Komputer Indonesia atas segala dukungannya dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini. Tidak lupa, ucapan terima kasih juga Kami haturkan kepada Resto Pesantren Darun Nasya selaku mitra yang telah bersedia bekerja sama dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rangkuti, Freddy. (2014). ANALISIS SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- [2] Hernawan, Yosep., Musafa., Wijaya Kesuma Dewi, Srie. (2020). Aplikasi Pembobotan, Rating & Skoring pada Analisis SWOT Masa Kondisi Covid-19 di Perkebunan Kopi Palasari Kabupaten Bandung. Jurnal Ilmiah Pendidikan Matematika, Ilmu Matematika dan Matematika Terapan Vol. 10, No. 1.