

ANALISIS SWOT MENJADI SEBUAH ALAT STRATEGIS UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING ORGANISASI: STUDI UMKM RUMAH MAKAN PONDOK RUMBIO

Putri Dita¹, Sari Safitri², Indah Noviyanti³

¹Program Studi Manajemen, putridita606@gmail.com, Universitas Bangka Belitung

²Program Studi Manajemen, sarisafitripkp321@gmail.com, Universitas Bangka Belitung

³Program Studi Manajemen, indahnoviyanti@ubb.ac.id, Universitas Bangka Belitung

ABSTRACT

In an increasingly stringent business environment, SWOT analysis has proven to function as an effective strategic tool for organizations that want to increase competitiveness. This research explores SWOT analysis's role in identifying internal factors (such as strengths and weaknesses) and external factors (such as opportunities and threats) that can influence the success of an organization. From the results of this analysis, companies can develop strategies that utilize resources and time (SO), utilize time to mitigate weaknesses (WO), utilize resources to prevent threats (ST), or develop appropriate strategies, for example to mitigate weaknesses and threats. (WT). This research focuses on the application of SWOT analysis in Rumah Makan Pondok Rumbio, a Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) in the culinary sector in Bangka Belitung. Through an in-depth analysis of internal factors (strengths and weaknesses) and external factors (opportunities and threats), the study identifies appropriate strategies to leverage strengths, overcome weaknesses, seize opportunities, and mitigate threats for Rumah Makan Pondok Rumbio. The findings demonstrate that by implementing strategies formulated based on the SWOT analysis, Rumah Makan Pondok Rumbio can enhance its competitiveness as a sustainable and high-quality local culinary MSME.

Keywords: SWOT Analysis, Competitiveness, MSMEs, Culinary, Business Strategy

ABSTRAK

Dalam lingkungan bisnis semakin ketat, analisis SWOT terbukti berfungsi sebagai alat strategi yang efektif bagi organisasi yang ingin meningkatkan daya saing. Studi ini melihat analisis bagaimana SWOT berfungsi untuk menentukan komponen internal (seperti kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (seperti peluang dan ancaman) yang berpotensi mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan. Hasil analisis tersebut, perusahaan dapat mengembangkan strategi yang memanfaatkan sumber daya dan waktu (SO), memanfaatkan waktu untuk memitigasi kelemahan (WO), memanfaatkan sumber daya untuk mencegah ancaman (ST), atau mengembangkan strategi yang tepat, misalnya untuk memitigasi kelemahan dan ancaman (WT). Penelitian ini berfokus pada penerapan analisis SWOT pada Rumah Makan Pondok Rumbio, sebuah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di bidang kuliner di Bangka Belitung. Melalui analisis mendalam terhadap faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman), studi ini mengidentifikasi strategi yang tepat untuk memanfaatkan kekuatan, mengatasi kelemahan, memanfaatkan peluang, dan memitigasi ancaman bagi Rumah Makan Pondok Rumbio. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menerapkan strategi yang dirumuskan berdasarkan analisis SWOT, Rumah Makan Pondok Rumbio dapat meningkatkan daya saingnya sebagai UMKM kuliner lokal yang berkualitas dan berkelanjutan.

Kata kunci: Analisis SWOT, Daya Saing, UMKM, Kuliner, Strategi Bisnis

1. PENDAHULUAN

Dalam era persaingan global yang semakin meningkat cepat, organisasi dihadapkan pada tantangan untuk mengembangkan strategi yang tepat untuk mempertahankan dan mengembangkan pangsa pasarnya. Lingkungan menuntut organisasi untuk melakukan upaya terus-menerus untuk daya saing agar dapat terus bertahan dan berkembang (Mubarok *et al.*, 2024). Meningkatkan daya saing merupakan kunci keberhasilan bagi organisasi UMKM di tengah persaingan yang semakin ketat (Haseeb *et al.*, 2019). Melalui analisis SWOT, organisasi ini dapat mengeksplorasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, serta mengidentifikasi peluang dan ancaman yang ada di lingkungan bisnisnya. Dengan menganalisis faktor internal dan eksternal, bisnis dapat mengembangkan strategi untuk memaksimalkan sumber daya dan peluang sekaligus mengurangi risiko dan mengatasi hambatan. Beradaptasi terhadap perubahan kondisi lingkungan merupakan tantangan serius bagi dunia usaha, khususnya

dalam lanskap bisnis yang semakin kompleks di Indonesia. Strategi efektif untuk menghadapi perubahan eksternal melibatkan pemahaman yang mendalam tentang sifat hambatan dan peluang yang ada. Meskipun analisis SWOT memiliki kelebihan, namun perlu diingat bahwa analisis ini hanyalah salah satu alat dalam proses perencanaan strategis yang lebih besar.

Keunggulan kompetitif, juga disebut sebagai persaingan, sangat penting untuk menentukan apakah suatu perusahaan akan menghasilkan keuntungan, mencapai titik impas, atau mengalami keuntungan tertentu. Dunia usaha saat ini mengatasi kesulitan yang meningkat seiring dengan meningkatnya ekspektasi konsumen terhadap kualitas produk, waktu pengiriman, dan kemudahan penggunaan. Oleh karena itu, pelaku usaha harus mengembangkan keunggulan kompetitif, dimana setiap pelaku usaha harus meningkatkan efisiensi proses produksinya agar dapat mengungguli pesaingnya di pasar tertentu. Strategi bisnis yang sukses diperlukan untuk bersaing dengan rival di pasar yang semakin ramai (Maymanah, 2022). Strategi ini dapat mencakup membuat barang atau jasa baru, masuk ke pasar baru, restrukturisasi internal, atau pembentukan kemitraan strategis. Dunia usaha harus senantiasa berupaya untuk mengembangkan keunggulan kompetitif dan diharapkan dapat terus berkembang (Prihandono & Amir, 2024).

Dengan mengintegrasikan analisis SWOT ke dalam proses perencanaan strategis, bisnis dapat meningkatkan keunggulan kompetitif dan mencapai kesuksesan jangka panjang. Jika diterapkan dengan benar, analisis SWOT dapat memberikan manfaat strategi bagi bisnis dalam mengatasi tantangan dan peluang dalam lingkungan bisnis yang dinamis (Mislan Sihite & Arifin Saleh, 2019). Proses pembuatan rencana strategis selalu berkaitan erat dengan visi, misi, dan tujuan perusahaan. Sementara itu, perencanaan strategi dapat mempertimbangkan faktor SWOT terhadap situasi saat ini agar dapat membuat metode untuk meningkatkan daya yang tepat dan daya saing organisasi secara berkelanjutan (NARYONO, 2018). Salah satu sektor yang menghadapi tantangan tersebut adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), termasuk Rumah Makan Pondok Rumbio, sebuah usaha kuliner di kawasan Rumbio, Bangka. Permasalahan yang terjadi pada Rumah Makan Pondok Rumbio ialah minim tempat duduk dan parkir yang kurang luas, persaingan antar Rumah Makan Padang Khas Bangka dengan Rumah Makan Pondok Rumbio perlunya mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang dapat mempengaruhi kinerjanya, dari sisi internal maupun eksternal. Untuk menghadapi persaingan, UMKM ini membutuhkan alat analisis yang tepat untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerjanya. Dalam konteks ini, analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) muncul sebagai alat strategis yang efektif untuk membantu organisasi seperti Rumah Makan Pondok Rumbio merumuskan strategi yang selaras dengan kondisi lingkungan bisnisnya (Phadermrod *et al.*, 2019).

Pendekatan sistematis dan komprehensif, analisis SWOT memungkinkan bisnis untuk secara objektif mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman serta menciptakan strategi bisnis alternatif yang sejalan dengan industrinya (Christina, 2018). Analisis ini telah terbukti menjadi alat yang efektif bagi organisasi dalam mengembangkan strategi yang selaras dengan kondisi lingkungan bisnis untuk meningkatkan daya saing secara berkelanjutan (Ahmad Fitrah Darmawan & Made Pramono, 2017).

2. TINJAUAN PUSTAKA

Analisis SWOT dilakukan secara menyeluruh sebagai alat yang efektif untuk meningkatkan strategis daya saing pada organisasi dan bisnis. Sejumlah penelitian telah menunjukkan nilai peran dan penerapan analisis SWOT sebagai proses perencanaan strategis. Analisis SWOT singkatan dari (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*) merupakan teknik analisis umum yang digunakan dalam menentukan variabel internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja suatu organisasi. Faktor-faktor yang berada diluar batasan perusahaan, baik kekuatan maupun kelemahannya adalah komponen internal yang dapat dievaluasi oleh organisasi, sedangkan ancaman dan peluang berasal dari sumber luar yang berada di luar batas perusahaan. Dari pemahaman komprehensif tentang faktor-faktor ini dapat membantu mereka dengan memanfaatkan sumber daya dan waktu sekaligus meminimalkan pemborosan dan ancaman.

Tujuan analisis SWOT dalam UMKM Rumah makan pondok Rumbio adalah untuk membantu bisnis mengetahui kondisi mereka saat ini dan menemukan sektor mana yang perlu diperbaiki. Bisnis dapat mengatasi hambatan untuk mencapai tujuan dengan mengidentifikasi kekuatan mereka. Sebaliknya, dengan mengenali kelemahannya bisnis dapat berupaya memahaminya dan meningkatkan kinerja secara umum. Selain itu,

mengidentifikasi peluang memungkinkan bisnis membuka pintu untuk pertumbuhan dan perkembangan (Hasbullah *et al.*, 2021). Dalam konteks bisnis, analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi aktivitas strategis yang mungkin memanfaatkan peluang yang ada, serta mengantisipasi risiko yang dapat berdampak negatif terhadap posisi perusahaan di pasar.

Terdapat empat elemen utama dalam analisis SWOT Umkm Rumah Makan Pondok Rumbio, yaitu:

1. Kekuatan: Mencakup keunggulan atau kapabilitas internal bisnis, seperti sumber daya manusia yang berkualitas tinggi, teknologi, produk/layanan unggulan, dan faktor-faktor lain yang berkontribusi terhadap kemampuan organisasi untuk bersaing.
2. Kelemahan: Mencakup keterbatasan atau kekurangan internal permasalahan yang dimiliki oleh bisnis tersebut, seperti proses yang tidak efektif, reputasi yang kurang, dan permasalahan lain yang mengurangi kemampuan berbisnis dalam mencapai tujuannya.
3. Peluang: Mencakup faktor eksternal yang berpotensi menguntungkan atau mendukung pencapaian tujuan, seperti pertumbuhan pasar, perubahan regulasi, kemajuan teknologi, dan sebagainya.
4. Ancaman: Mencakup faktor eksternal yang menghambat atau memperburuk kemampuan berbisnis dalam mencapai tujuannya, seperti persaingan yang ketat, pergeseran preferensi konsumen, dan ancaman lain yang dapat menghambat stabilitas atau pertumbuhan bisnis.

Analisis SWOT memberikan perspektif yang jelas kepada bisnis dengan menemukan gabungan elemen internal dan eksternal yang dapat memengaruhi keberhasilannya. Bisnis perlu menyadari bahwa faktor tersebut dapat mempengaruhi kinerja internal dan eksternal guna meningkatkan daya saingnya (Elyarni, 2016). Berdasarkan pada hasilnya analisis SWOT, suatu organisasi dapat mengidentifikasi alternatif strategi yang tepat, seperti strategi SO (kekuatan-peluang), WO (peluang-kelemahan), ST (kekuatan-ancaman), dan WT (kelemahan-ancaman), dan sebagainya. Analisis SWOT dapat digunakan tidak hanya untuk merumuskan strategi bisnis tetapi juga mengeksplorasi pengembangan produk atau layanan baru, manajemen sumber daya manusia, dan bidang lainnya.

Menurut Porter, daya saing adalah ide tentang pemeriksaan dan eksekusi kapasitas dan eksekusi organisasi, sub sektor lainnya, untuk menjual produk dan jasa di pasar. Menurut Porter, produktivitas yang dihasilkan oleh angkatan kerja disebut sebagai daya saing (Winarti *et al.*, 2019). Kemampuan sebuah bisnis untuk membangun dan mempertahankan daya saingnya menjadi semakin penting di era globalisasi dan perkembangan teknologi yang pesat. Daya saing ini merupakan komponen penting yang menentukan keberhasilan bisnis dalam lingkungan bisnis yang kompetitif (Kaleka & Morgan, 2019). Ada banyak faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi daya saing organisasi. Faktor-faktor ini bagian dari struktur organisasi, sumber daya yang dimiliki, strategi yang diterapkan, dan tren pasar. Faktor-faktor eksternal lainnya termasuk persaingan, peraturan, dan tren pasar (Haseeb *et al.*, 2019). Kemampuan organisasi untuk mengubah lingkungan dan menghadapi disrupsi dalam dunia bisnis modern sangat terkait dengan daya saing organisasi. Organisasi akan lebih unggul dalam persaingan jika mereka dapat membuat model bisnis yang inovatif, memanfaatkan teknologi baru, dan mengoptimalkan sumber daya secara efektif (Ibarra *et al.*, 2020). Oleh karena itu, analisis SWOT harus dikombinasikan dengan analisis lingkungan industri, analisis pesaing, dan analisis sumber daya untuk membuat strategi peningkatan daya saing yang lebih efektif.

Daya saing merupakan suatu kemampuan yang penting bagi sebuah organisasi. Menurut Porter, faktor-faktor berikut menyebabkan daya saing berharga: (Delia *et al.*, 2021)

- a) Bisa meningkatkan kepercayaan diri dan mendorong keuntungan.
- b) Meningkatkan batas ekspansi moneter dalam perekonomian daerah dan jumlah pelaku keuangan.
- c) Percaya bahwa instrumen pasar membantu pengembangan moneter.

Tinjauan pustaka ini menunjukkan bahwa analisis SWOT telah terbukti menjadi alat strategis yang berharga dalam meningkatkan daya saing organisasi di berbagai sektor dan konteks. Penelitian terus dilakukan untuk mengembangkan pendekatan baru dan mengintegrasikan analisis SWOT dengan metode lain, sehingga meningkatkan efektivitasnya dalam membantu organisasi merumuskan strategi yang tepat sasaran dan kompetitif.

3. METODE PENELITIAN

Metode analisis yang digunakan adalah metode kualitatif dengan penekanan pada pemahaman mendalam dan detail terhadap fenomena yang kompleks. Pendekatan ini menekankan interpretasi, pemahaman konteks, dan pengungkapan makna dari data, tidak terfokus pada pengukuran numerik, melainkan pada analisis deskriptif dan interpretatif untuk mengidentifikasi dan menganalisis strategi dalam meningkatkan daya saing organisasi. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kepustakaan dan wawancara. Penelitian kepustakaan dilakukan dengan mempelajari dan mengkaji bahan-bahan literatur seperti buku, jurnal, dan sumber-sumber lain yang relevan dengan topik penelitian. Sementara itu, teknik wawancara digunakan untuk mengumpulkan data dan informasi langsung dari pihak-pihak terkait, dalam hal ini adalah pemilik dan pengelola Rumah Makan Pondok Rumbio. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang kondisi internal dan eksternal usaha, serta strategi yang diterapkan dalam menghadapi persaingan. Kombinasi dari studi kepustakaan dan wawancara memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi dan menganalisis secara komprehensif tentang analisis SWOT sebagai alat strategis untuk meningkatkan daya saing Rumah Makan Pondok Rumbio.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis SWOT sebagai Alat Strategi

Rumah Makan Pondok Rumbio Pangkal Pinang adalah salah satu usaha kuliner di Pangkal Pinang yang menawarkan berbagai menu masakan khas Bangka Belitung. Rumah makan ini berada di Jl. Kampung Melayu, Bukit Merapin, Kec. Gerunggung, Kota Pangkal Pinang, Kepulauan Bangka Belitung. Rumah Makan Pondok Rumbio ini juga menyediakan berbagai macam lauk pauk seperti, rendang daging, rendang ayam, ayam bakar, ayam kecap, dll. Rumah makan ini berdiri dari tahun 2018 dan masih beroperasi sampai sekarang. Omset penjualan perharinya bisa mencapai Rp 2.500.000 perhari tergantung permintaan pelanggan.

Dalam berbisnis untuk mencapai keberhasilan tergantung pada persaingan yang terjadi. Sebagian para pengusaha atau pebisnis mereka berusaha meningkatkan kualitas bahan-bahan yang digunakan supaya mereka bisa mempertahankan rasa agar pelanggan merasa puas terhadap masakan yang disajikan. Oleh sebab itu, para pengusaha atau pebisnis mempertahankan kualitas rasa masakan mereka agar tidak terjadinya persaingan antara rumah-rumah makan lainnya. Dari hasil wawancara dan penelitian yang dilakukan oleh penulis, peneliti menjelaskan bahwa strategi yang dilakukan UMKM Rumah Makan Pondok Rumbio dalam menghadapi persaingan bisnis adalah dengan menjaga cita rasa, meningkatkan kualitas masakan, dan menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Adapun pengertian analisis SWOT adalah alat yang merencanakan strategi tradisional dengan menggunakan pengalaman kerja untuk menemukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Alat ini memberikan pendekatan sederhana untuk memutar strategi terbaik yang mungkin diterapkan (Fredy Salis Musta Ani *et al.*, 2014). Penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor-faktor utama yang berdampak negatif terhadap organisasi atau bisnis yang sedang diselidiki. Berikut ini penjelasan faktor internal dan faktor eksternal analisis SWOT terhadap Rumah Makan Pondok Rumbio:

➤ Faktor Internal

Faktor internal mengacu pada aspek yang berasal dari dalam perusahaan dan terdiri dari dua unsur utama: kekuatan dan kelemahan. Kedua faktor ini mempengaruhi kualitas penelitian, dan hasil yang lebih baik bila kelebihanannya lebih besar daripada kelemahannya. Oleh karena itu, jika kekuatan internal suatu perusahaan dioptimalkan maka hasil penelitian yang diperoleh akan jauh lebih baik. Berikut pemaparan penjelasan kedua faktor internal tersebut yaitu:

1. Strength (kekuatan)

Strength (kekuatan), yaitu analisis kekuatan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Yang perlu dilakukan dalam analisis ini adalah setiap perusahaan atau organisasi perlu menilai kekuatan dan kelemahan di bandingkan dengan para pesaingnya. Berikut ini strength (kekuatan) dan weakness (kelemahan) yaitu:

1. Memiliki cita rasa yang khas menjadi kekuatan yang dapat membedakan dengan rumah makan lain dan menarik minat pelanggan.
2. Lokasi yang sangat strategis dan mudah diakses menjadi kekuatan yang dapat memudahkan pelanggan untuk mengakses Rumah Makan Rumbio.

3. Harga terjangkau menjadi kekuatan karena dapat menarik pelanggan untuk menarik pelanggan dari berbagai kalangan ekonomi untuk menikmati hidangan di Rumah Makan Rumbio.
4. Pelayanannya sangat ramah merupakan kekuatan dalam menciptakan pengalaman menyenangkan bagi pelanggan saat berkunjung ke Rumah Makan Rumbio.
5. Suasana tempatnya bersih dan nyaman menjadi daya tarik pelanggan yang ingin menikmati makanan dengan suasana yang baik.

2. Weakness (kelemahan)

Weakness (kelemahan), adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran dapat merupakan sumber dari kelemahan perusahaan. Adapun weakness atau kelemahan yaitu:

1. Fasilitasnya kurang memadai seperti tempat parkir yang kurang luas.
2. Jam operasional terbatas (tidak buka 24 jam).
3. Keterbatasan dalam promosi dan pemasaran.
4. Kurangnya variasi menu untuk peminat tertentu (vegetarian, dll).
5. Sumber daya manusia terbatas dengan keterampilan terbatas.

➤ Faktor Eksternal

Dalam faktor eksternal, apa yang diteliti tidak secara langsung terlibat. Faktor eksternal terbagi dua yaitu ancaman dan peluang. Adanya kedua komponen tersebut maka akan memberikan data yang perlu dimasukkan dalam jurnal penelitian sehingga akan menghasilkan strategi untuk menghadapinya. Berikut penjelasan dari opportunity (peluang) dan threats (ancaman)

1. Opportunity (peluang)

Opportunities (peluang), adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Adapun opportunity atau peluang yaitu:

- 1) Meningkatnya minat masyarakat terhadap masakan khas Bangka Belitung.
- 2) Kemudahan akses informasi misalnya seperti media sosial memudahkan rumah makan ini mempromosikan dan memasarkan bisnis mereka.
- 3) Bekerja sama dengan agen wisata lokal untuk mempromosikan masakan khas.
- 4) 4. Menyediakan layanan pesan antar/delivery.
- 5) Memperluas menu dengan menambahkan variasi hidangan.

2. Threats (ancaman)

Threats (ancaman) adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adapun threats atau ancaman yaitu:

- 1) Harga bahan baku yang selalu mengalami kenaikan.
- 2) Banyak pesaing usaha yang mulai bermunculan.
- 3) Perubahan selera konsumen dan tren kuliner.
- 4) Peraturan ketat terkait izin usaha dan persyaratan kebersihan.
- 5) Sulitnya merekrut dan mempertahankan staf berkualitas.

Dengan menerapkan strategi atau faktor yang tepat berdasarkan analisis SWOT di atas, Rumah Makan Pondok Rumbio Pangkal Pinang dapat meningkatkan daya saingnya dan menjadi salah satu rumah makan terfavorit di Pangkal Pinang. Untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saing suatu organisasi harus memahami faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja. Adapun matrik SWOT adalah sebuah alat yang bisa digunakan untuk menyusun dan mengembangkan strategi. Analisis Kekuatan, Kelemahan, dan Potensi (SWOT) mengidentifikasi komponen internal dan eksternal yang berdampak pada kinerja perusahaan. Pada bagian tersebut dijelaskan semua hal diatas, termasuk kekuatan, fleksibilitas, dan ancaman, serta strategi yang sesuai untuk mencapai tujuan organisasi. Pendekatan ini bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus mengurangi kelemahan dan ancaman. Berikut pemaparan tentang matriks SWOT dalam Rumah Makan Pondok Rumbio:

1. Strategi Strength-Opportunity (SO)

Memanfaatkan reputasi rasa masakan yang lezat dan khas untuk menarik pelanggan baru. Rumah Makan Pondok Rumbio memiliki kekuatan yang signifikan dengan resep masakan tradisional turun-temurun yang otentik dan menggunakan bahan-bahan segar dari petani/peternak lokal. Selain itu, menawarkan layanan pesan antar (*delivery*) dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan sesuai dengan tren gaya hidup modern. Hal ini dapat dilakukan melalui promosi di media sosial, website, atau kerjasama dengan influencer kuliner.

2. Strategi Weakness-Opportunity (WO)

Meningkatkan kualitas pelayanan untuk mengatasi keluhan pelanggan yang lambat dalam penyajian makanan. Meski memiliki beberapa kelemahan seperti kapasitas tempat duduk terbatas, jam operasional tidak 24 jam, promosi dan pemasaran yang masih terbatas, serta kurangnya variasi menu untuk peminat tertentu, Rumah Makan Pondok Rumbio dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahannya. Salah satu strategi yang dapat diambil adalah memperluas area tempat duduk dengan memanfaatkan halaman atau teras untuk menampung lebih banyak pengunjung. Hal ini dapat dilakukan dengan pelatihan karyawan dan menerapkan sistem yang lebih efisien.

3. Strategi Strength-Threat (ST)

Meningkatkan kebersihan dan keamanan rumah untuk menjaga kesehatan pelanggan. Resep masakan tradisional yang turun-temurun dan autentik, serta penggunaan bahan-bahan segar dari petani/peternak lokal, menjadi keunggulan utama Pondok Rumbio dalam menghadapi perubahan selera konsumen dan tren kuliner. Cita rasa masakan khas yang sulit ditiru menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen yang mencari kuliner tradisional yang autentik. Hal ini dapat dilakukan dengan menerapkan standar kebersihan yang ketat dan melakukan pelatihan kepada karyawan.

4. Strategi kelemahan-ancaman (WT)

Menjalin kerjasama dengan perusahaan lain untuk mendapatkan keuntungan, seperti diskon bahan baku atau promosi bersama. Terkait jam operasional terbatas, Pondok Rumbio dapat mempelajari pola permintaan konsumen dan menyesuaikan jam operasional dengan waktu-waktu puncak, serta menawarkan layanan pesan antar untuk melayani konsumen di luar jam operasional reguler. Kurangnya variasi menu untuk peminat tertentu seperti vegetarian dapat diatasi dengan melakukan penelitian pasar dan mengembangkan menu baru yang sesuai dengan perubahan selera konsumen dan tren kuliner terkini. Hal ini dapat dilakukan dengan mencari perusahaan yang memiliki target pasar yang sama.

Tabel 1.1 Matriks SWOT UMKM Rumah Makan Pondok Rumbio

	Strength (kekuatan)	Weakness (kelemahan)
	<p>Memiliki cita rasa yang khas dengan resep masakan turun-temurun.</p> <p>Lokasi yang sangat strategis dan mudah diakses.</p> <p>Harga terjangkau bagi masyarakat sekitar.</p> <p>Pelayanannya sangat ramah dan suasana nyaman.</p> <p>Bahan baku mudah diperoleh dari pasar tradisional setempat.</p>	<p>Fasilitasnya kurang memadai seperti tempat duduk dan parkir yang kurang luas.</p> <p>Keterbatasan dalam promosi dan pemasaran</p> <p>Jam operasional terbatas (tidak buka 24 jam)</p> <p>Kurangnya variasi menu untuk peminat tertentu (vegetarian, dll.)</p> <p>Sumber daya manusia terbatas dengan keterampilan terbatas.</p>
Opportunity (peluang)	Strategi SO	Strategi WO
<p>Meningkatnya minat masyarakat terhadap masakan khas Bangka</p>	<p>Rumah Makan Pondok Rumbio memiliki kekuatan yang signifikan dengan resep masakan tradisional turun-temurun yang otentik dan</p>	<p>Meski memiliki beberapa kelemahan seperti kapasitas tempat duduk terbatas, jam operasional tidak 24 jam, promosi dan pemasaran yang</p>

<p>Belitung. Kemudahan akses informasi misalnya seperti media sosial memudahkan rumah makan ini mempromosikan dan memasarkan bisnis mereka. Bekerja sama dengan agen wisata lokal untuk mempromosikan masakan khas. Menyediakan layanan pesan antar/delivery. Memperluas menu dengan menambahkan variasi hidangan.</p>	<p>menggunakan bahan-bahan segar dari petani/peternak lokal. Cita rasa khas yang sulit ditiru menjadi daya tarik utama bagi konsumen yang mencari kuliner tradisional yang autentik. Dengan lokasi yang strategis dekat pemukiman padat penduduk serta harga terjangkau bagi masyarakat sekitar, Pondok Rumbio dapat memanfaatkan peluang peningkatan minat masyarakat terhadap masakan khas Bangka Belitung. Salah satu strategi utama adalah memperluas area tempat duduk ke halaman atau teras untuk menampung lebih banyak pengunjung. Selain itu, menawarkan layanan pesan antar (delivery) dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan sesuai dengan tren gaya hidup modern. Hal ini dapat dilakukan melalui promosi di media sosial, website, atau kerjasama dengan influencer kuliner.</p> <p>Pondok Rumbio juga dapat bekerja sama dengan agen wisata lokal untuk mempromosikan masakan khas Pangkal Pinang kepada wisatawan domestik maupun mancanegara. Dengan pelayanan yang ramah dan suasana rumahan, Pondok Rumbio dapat menarik minat wisatawan untuk menikmati kuliner tradisional yang asli. Memanfaatkan media sosial dan pemasaran online juga merupakan peluang besar untuk mempromosikan keunggulan Pondok Rumbio serta menjangkau audiens yang lebih luas. Dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki, Pondok Rumbio dapat memperkuat posisinya sebagai UMKM kuliner lokal yang autentik dan berkualitas.</p>	<p>masih terbatas, serta kurangnya variasi menu untuk peminat tertentu, Rumah Makan Pondok Rumbio dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahannya. Salah satu strategi yang dapat diambil adalah memperluas area tempat duduk dengan memanfaatkan halaman atau teras untuk menampung lebih banyak pengunjung serta mengoptimalkan sistem reservasi dan pengaturan antrian.</p> <p>Pondok Rumbio juga dapat menawarkan layanan pesan antar untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan tidak terbatas pada jam operasional rumah makan. Bekerja sama dengan agen wisata lokal juga dapat membantu mempromosikan masakan khas Pangkal Pinang secara lebih luas kepada wisatawan, meningkatkan popularitas, dan mendorong Pondok Rumbio untuk memperluas variasi menu sesuai permintaan wisatawan. Memanfaatkan media sosial dan pemasaran online secara aktif juga merupakan peluang besar untuk mengatasi kelemahan dalam promosi dan pemasaran. Pondok Rumbio dapat membuat konten menarik, promosi khusus, dan berinteraksi dengan pelanggan secara langsung melalui platform digital. Dengan kelemahan mengatasinya dan memanfaatkan peluang yang ada, Pondok Rumbio dapat terus berkembang dan memperkuat posisinya sebagai UMKM kuliner lokal yang digemari.</p>
<p>Threats (ancaman)</p> <p>Harga bahan baku yang selalu mengalami kenaikan. Banyak pesaing usaha yang mulai bermunculan. Perubahan selera konsumen dan tren kuliner. Peraturan ketat terkait izin usaha dan persyaratan kebersihan</p>	<p>Strategi ST</p> <p>Meskipun menghadapi ancaman seperti persaingan dengan rumah makan lain di sekitar lokasi, perubahan selera konsumen dan tren kuliner, tekanan harga bahan baku, serta peraturan ketat terkait izin usaha dan persyaratan kebersihan, Rumah Makan Pondok Rumbio memiliki kekuatan yang dapat dimanfaatkan</p>	<p>Strategi WT</p> <p>Meski memiliki kelemahan seperti kapasitas tempat duduk terbatas, jam operasional tidak 24 jam, promosi dan pemasaran yang masih terbatas, serta kurangnya variasi menu untuk peminat tertentu, Rumah Makan Pondok Rumbio juga menghadapi ancaman seperti persaingan dengan rumah makan lain di sekitar lokasi, perubahan selera konsumen dan tren</p>

<p>Sulitnya merekrut dan mempertahankan staf berkualitas</p>	<p>untuk menghadapi ancaman tersebut. Resep masakan tradisional yang turun-temurun dan autentik, serta penggunaan bahan-bahan segar dari petani/peternak lokal, menjadi keunggulan utama Pondok Rumbio dalam menghadapi perubahan selera konsumen dan tren kuliner. Cita rasa masakan khas yang sulit ditiru menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen yang mencari kuliner tradisional yang autentik. Lokasi strategis yang dekat dengan pemukiman padat penduduk dan harga terjangkau bagi masyarakat sekitar menjadi kekuatan Pondok Rumbio dalam menghadapi persaingan dengan rumah makan lain di sekitarnya. Pelayanan yang ramah dan suasana rumahan juga menjadi nilai tambah yang dapat mempertahankan loyalitas pelanggan.</p> <p>Untuk menghadapi tekanan harga bahan baku, Pondok Rumbio dapat memanfaatkan kekuatan dalam mendapatkan bahan baku segar dari petani/peternak lokal dengan harga yang lebih stabil. Selain itu, kepatuhan terhadap peraturan ketat terkait izin usaha dan persyaratan kebersihan dapat dijadikan prioritas untuk menjaga reputasi dan kepercayaan konsumen. Dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan ini secara strategis, Rumah Makan Pondok Rumbio dapat menghadapi ancaman yang ada dan mempertahankan keunggulan kompetitifnya sebagai UMKM kuliner lokal yang berkualitas dan berkelanjutan.</p>	<p>kuliner, fluktuasi harga bahan baku, serta peraturan ketat terkait izin usaha dan persyaratan kebersihan. Untuk kelemahan mengatasi dan ancaman ini, Pondok Rumbio perlu mengambil langkah-langkah strategi. Misalnya, dengan kapasitas tempat duduk terbatas, Pondok Rumbio harus mampu mengatur sistem reservasi dan antrian dengan baik agar tidak kehilangan pelanggan akibat persaingan dengan rumah makan lain di sekitarnya. Terkait jam operasional terbatas, Pondok Rumbio dapat mempelajari pola permintaan konsumen dan menyesuaikan jam operasional dengan waktu-waktu puncak, serta menawarkan layanan pesan antar untuk melayani konsumen di luar jam operasional reguler. Kurangnya variasi menu untuk peminat tertentu seperti vegetarian dapat diatasi dengan melakukan penelitian pasar dan mengembangkan menu baru yang sesuai dengan perubahan selera konsumen dan tren kuliner terkini. Dalam menghadapi ancaman yang diberikan harga bahan baku, Pondok Rumbio dapat menjalin kemitraan jangka panjang dengan pemasok bahan baku lokal dan mengoptimalkan manajemen persediaan. Selain itu, kepatuhan terhadap peraturan ketat terkait izin usaha dan persyaratan kebersihan harus dijadikan prioritas untuk menjaga reputasi dan kepercayaan konsumen. Dengan kelemahan mengatasi dan ancaman secara strategis, Rumah Makan Pondok Rumbio dapat mempertahankan keunggulan kompetitifnya dan terus berkembang sebagai UMKM kuliner lokal yang berkelanjutan.</p>
--	--	---

Berdasarkan analisis SWOT di atas, adapun strategi pemasaran dan persaingan penjualan yang dapat dilakukan UMKM Rumah Makan Pondok Rumbio dalam menghadapi persaingan bisnis:

1. Manajemen

Bisnis Rumah Makan Pondok Rumbio sudah memiliki rencana secara rinci untuk jangka panjang. Hal ini disebabkan karena pemilik Rumah Makan Pondok Rumbio sudah membuat pencatatan dan pembukuan yang sangat rinci dan jelas. Pemilik Rumah Makan Pondok Rumbio ini juga sudah merencanakan kedepannya untuk membuka cabang di setiap daerah.

2. Pemasaran dan Penjualan

a. Harga (*price*)

Dari hasil wawancara penulis dengan pemilik Rumah Makan Pondok Rumbio harga yang telah ditetapkan adalah harga yang sangat terjangkau. Hal ini disebabkan agar pelanggan dari semua kalangan bisa mencoba atau mencicipi masakan khas yang telah dibuat oleh mereka.

b. Tempat (*place*)

Tempat makan Rumah Makan Pondok Rumbio ini sangat mudah untuk dijangkau karena lokasinya yang sangat strategis di pinggir jalan dan dekat dengan pemukiman penduduk. Untuk layanan pengiriman makanan ini sudah tersedia di berbagai aplikasi pesaing sehingga penjualan ini dapat menyebar ke wilayah-wilayah lain.

c. Produk (*product*)

Rumah Makan Pondok Rumbio ini menyediakan berbagai macam jenis lauk pauk seperti daging rendang, ayam rendang, ayam kecap, ayam bakar, ikan goreng, telur dadar, dan masih banyak lagi. Dari wawancara penelitian ini bahwa dalam berbagai jenis lauk pauk tersebut yang paling *best seller* yaitu ayam bakar, daging rendang, dan ayam rendang.

d. Promosi (*promotion*)

Untuk memasarkan penjualannya Rumah Makan Pondok Rumbio menggunakan platform online seperti WhatsApp, TikTok, dan Instagram agar para konsumen atau pelanggan tertarik untuk membeli.

3. Produksi

Proses produksi yang diperlukan yaitu pemilik Rumah Makan Pondok Rumbio selalu memantau kualitas bahan baku selama proses produksi. Pemilik Rumah Makan Pondok Rumbio juga selalu memastikan hasil masakan yang diproduksi memenuhi standar yang telah ditentukan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, analisis SWOT terbukti berfungsi sebagai alat strategis yang efektif bagi organisasi, termasuk UMKM seperti Rumah Makan Pondok Rumbio, untuk meningkatkan daya saing. Analisis ini membantu mengidentifikasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang berpotensi mempengaruhi keberhasilan organisasi. Dengan memahami faktor-faktor tersebut, organisasi dapat mengembangkan strategi yang tepat, seperti memanfaatkan kekuatan dan peluang (strategi SO), meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang (strategi WO), menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman (strategi ST), atau meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman (strategi WT). Hasil penelitian menunjukkan bahwa bisnis dapat menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi indikator kinerja utama secara sistematis, serta menyusun strategi yang selaras dengan kondisi lingkungan bisnis untuk meningkatkan daya saing secara berkelanjutan. Meskipun demikian, perlu dipahami bahwa analisis SWOT hanyalah salah satu aspek dari proses perencanaan strategis yang lebih besar, sehingga integrasi dengan metode analisis lainnya dapat memberikan hasil yang lebih holistik dan mendalam.

5.2 SARAN

Pertama: Rumah Makan Pondok Rumbio disarankan untuk secara berkala melakukan analisis SWOT dan menyesuaikan strategi sesuai dengan perubahan lingkungan bisnis yang dinamis.

Kedua: Selain analisis SWOT, disarankan untuk mengintegrasikan metode analisis lain seperti analisis lingkungan industri, analisis pesaing, dan analisis sumber daya untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif dalam merumuskan strategi peningkatan daya saing.

Ketiga: Dalam menerapkan strategi, penting bagi Rumah Makan Pondok Rumbio untuk melibatkan seluruh komponen organisasi, termasuk pemilik, manajemen, dan karyawan, untuk memastikan implementasi yang efektif dan berkelanjutan.

Keempat: Rumah Makan Pondok Rumbio juga disarankan untuk terus berinovasi dalam mengembangkan produk dan layanan, serta memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan efisiensi operasional.

Terakhir: Untuk mempertahankan keunggulan kompetitif, Rumah Makan Pondok Rumbio perlu membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, meningkatkan kualitas layanan, dan memastikan kepatuhan terhadap peraturan dan persyaratan yang berlaku.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ahmad Fitrah Darmawan, & Made Pramono. (2017). 230790167. *Ahmad Fitrah Darmawan*.
- [2] Christina, M. (2018). *Pengambilan Keputusan dalam Menetapkan Strategi Persaingan Usaha Laundry di Dukuh Kupang Surabaya dengan Menggunakan Analisa SWOT*.
- [3] Delia, Sandy, M., Dwina Sefira, R., & Yulianto, A. (2021). ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN DALAM UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING : (STUDY KASUS PADA TOSERBA BORMA MAJALAYA). *E-Jurnal Equilibrium Manajemen*, 6(2), 28–38. <https://jurnal.upb.ac.id/index.php/equalibrium/article/view/103>
- [4] Elyarni, R. (2016). Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Layanan SAP Express pada PT. SAP. In *Jurnal Metris* (Vol. 17).
- [5] Fredy Salis Musta Ani, H., Srengseng Sawah, J., & Selatan, J. (2014). GOVERNANCE DALAM PERSPEKTIF AUDITOR INTERNAL DAN PENGARUHNYA TERHADAP KEMUNGKINAN KEBANGKRUTAN PERUSAHAAN. In *Jurnal Liquidity* (Vol. 3, Issue 1).
- [6] Hasbullah, H., Haekal, J., Prayogi, P. R., Eko, D., Prasetio, A., Buana, M., Meruya, J., No, S., Selatan, M., Kembangan, M., & Sel, J. (2021). BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY USING SWOT ANALYSIS METHOD IN CULINARY INDUSTRY. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 2(3). <https://doi.org/10.7777/jiemar.v2i3>
- [7] Haseeb, M., Hussain, H. I., Ślusarczyk, B., & Jermittiparsert, K. (2019). Industry 4.0: A solution towards technology challenges of sustainable business performance. *Social Sciences*, 8(5). <https://doi.org/10.3390/socsci8050154>
- [8] Ibarra, D., Bigdeli, A. Z., Igartua, J. I., & Ganzarain, J. (2020). Business model innovation in established SMEs: A configurational approach. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(3). <https://doi.org/10.3390/JOITMC6030076>
- [9] Kaleka, A., & Morgan, N. A. (2019). How marketing capabilities and current performance drive strategic intentions in international markets. *Industrial Marketing Management*, 78, 108–121. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.02.001>
- [10] Maymanah, S. (2022). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA TOKO AL AZQIA. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(6), 857–866. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i6.101>
- [11] Mislan Sihite, & Arifin Saleh. (2019). *artikel-4-29-44-peran-kepemimpinan-dalam-meningkatkan-daya-saing-perguruan-tinggi-tinjauan-konseptual*.
- [12] Mubarok, A., Faturochman, E., Dedy, A., Noor, C. M., & Wiguna, W. (2024). PENGARUH BUDAYA ORGANISASI DAN KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA TERHADAP DAYA SAING PADA BANDUNG WALLPAPER. In *Jurnal Sains Manajemen* (Vol. 6, Issue 1). <https://ejurnal.ars.ac.id/index.php/jsm/index>
- [13] NARYONO, E. (2018). *ANALISIS SWOT SEBAGAI DASAR STRATEGI MENINGKATKAN DAYA SAING PADA ANUGRAH HOTEL SUKABUMI*. www.stiepasim.ac.id
- [14] Phadermrod, B., Crowder, R. M., & Wills, G. B. (2019). *Importance-Performance Analysis based SWOT analysis*.
- [15] Prihandono, G., & Amir, M. T. (2024). *Implementasi Teknologi Informasi dalam Meningkatkan Efisiensi Organisasi dan Daya Saing Perusahaan*.
- [16] Winarti, E., Purnomo, D., & Akhmad, J. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Perkampungan Industri Kecil (PIK) Pulogadung Jakarta Timur. *JURNAL LENTERA BISNIS*, 8, 38. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v8i2.319>