

**PENERAPAN ANALISIS SWOT DALAM PERUMUSAN STRATEGI BERSAING
PADA STAND MINUMAN ES JERUK PERAS BAPAK YUSUF DI KABUPATEN
TEGAL**

Nurkhayati

Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama

Korespondensi email: nurkhayatii003@gmail.com

Abstract

Di tengah persaingan bisnis yang sangat ketat, perusahaan seharusnya mampu menerapkan strategi perusahaan yang tepat dan sesuai sehingga dapat mempertahankan atau bahkan menjadikan perusahaan berkembang. Perusahaan dapat memenangkan persaingan apabila perusahaan lebih cermat membaca serta mengantisipasi keadaan pasar sehingga dapat menciptakan produk yang berkualitas dan memberikan pelayanan yang berkualitas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf dengan metode analisis SWOT yang bertujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Metode penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dokumen dan studi pustaka dan metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Stand Minuman Es Jeruk Bapak Yusuf mampu bersaing dengan kompetitor lainnya. Hal tersebut dikarenakan Stand Minuman Es Jeruk Bapak Yusuf mempunyai kekuatan yang sangat baik dan dapat menganalisis peluang-peluang yang ada yang artinya Stand Minuman Bapak Yusuf dalam posisi yang sangat menguntungkan, sehingga sampai saat ini Stand Minuman Es Jeruk Bapak Yusuf mampu bersaing dengan kompetitor atau stand lainnya.

Kata kunci : Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman.

***THE APPLICATION OF SWOT ANALISYS IN THE FORMULATION OF
COMPETITIVE STRATEGIES AT THE STAND OF MR. YUSUF SQUEEZED
ORANGE DRINK IN TEGAL REGENCY***

Abstract

In the middle of very tight business competition, companies should be able to implement appropriate and appropriate corporate strategies so that they can maintain or even make the company grow. Companies can win the competition if the company reads more carefully and anticipates market conditions so that it can create quality services. This study analyzed The Stand of Mr. Yusuf's Squeezed Orange Drink with a SWOT analysis method that aimed to determine the strengths, weaknesses, opportunities, and threats owned by the company. This research used data collection method in the form of observation, interview, document, literature study and analytical method used was descriptive qualitative. The results showed that Mr. Yusuf's orange juice stand was able to compete with their competitors. This is because Mr. Yusuf's squeeze orange drink stand has very good strength and can analyze existing the opportunities which means that Mr Yusuf Drink Stand is in a very profitable position, so that until now Mr. Yusuf's orange juice stand is able to compete with competitors or other stands.

Key Words : Strength, Weakness, Opportunities, Threats

I. PENDAHULUAN

Perubahan gaya hidup yang terjadi pada masyarakat saat ini juga berpengaruh pada jenis makanan yang dikonsumsi. Banyak sekali masyarakat yang menjatuhkan pilihan pada makanan cepat saji atau junk food yang dirasa lebih praktis dibandingkan dengan jenis makanan lainnya. Namun, hal yang perlu diperhatikan adalah tingkat kesehatan dari makanan yang dibeli tersebut.

Perubahan gaya hidup juga akan merubah pola pikir masyarakat. Seiring berkembangnya waktu, masyarakat mulai beralih pada makanan sehat walaupun tetap melihat sisi kepraktisannya. Pemilihan makanan sehat menjadi prioritas bagi sebagian orang untuk mencukupi kebutuhan makanan mereka.

Banyak penjual yang menjajakan makanannya juga menjadi bagian dari perubahan yang terjadi. Berbagai macam makanan yang ada saat ini telah mengalami banyak sekali perkembangan. Mulai dari jenis makanan dan bahan baku yang digunakan. Sangat penting bagi masyarakat untuk mengetahui tentang jenis makanan sehat yang tidak merugikan tubuh mereka.

Es jeruk peras bapak yusuf merupakan salah satu UMKM Penjualan stand minuman yang terletak di Jl. Projosumarto II Desa Pesayangan Kecamatan Talang Kabupaten Tegal. Stand minuman es jeruk peras merupakan minuman yang sehat dan praktis yang menggunakan bahan-bahan alami dan tidak berkimia. Dalam menjalankan suatu usaha tentu harus dilengkapi dengan perumusan strategi yang tepat agar tujuan usaha dapat tercapai. Efektifitas dan kesesuaian strategi usaha agar dapat bersaing membutuhkan strategi bersaing yang tepat dengan cara menyesuaikan antara kekuatan internal dengan lingkungan eksternal. Maka analisis SWOT merupakan salah satu alat yang tepat yang dapat digunakan dalam menentukan

strategi usaha untuk memenangkan persaingan. Melihat situasi yang ada, strategi promosi yang kurang menarik, strategi persaingan yang kurang maksimal dan belum sesuai dengan analisis SWOT, maka penulis tertarik untuk meneliti salah satu UMKM yang ada di kabupaten Tegal, yaitu UMKM Es Jeruk Peras Bapak Yusuf dengan mengangkat judul **"PENERAPAN ANALISIS SWOT DALAM PERUMUSAN STRATEGI BERSAING PADA STAND MINUMAN ES JERUK PERAS BAPAK YUSUF DI KABUPATEN"**

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana penerapan analisis SWOT dapat digunakan sebagai dasar dalam perumusan strategi untuk menciptakan keunggulan bersaing pada Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf di Kabupaten Tegal ?

Tujuan dari penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui penerapan analisis SWOT dapat digunakan sebagai dasar dalam perumusan strategi untuk menciptakan keunggulan bersaing pada Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf di Kabupaten Tegal.

II. METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan selama enam bulan, terhitung dari tanggal 03 Februari 2020 sampai dengan 30 Juli 2020.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2016)^[7] Data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

Sumber data primer didapatkan melalui kegiatan wawancara dengan subjek penelitian dan dengan observasi atau pengamatan langsung di lapangan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiono, 2008)^[5]. Data sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti buku-buku, literatur dan bacaan yang berkaitan dengan pelaksanaan pengawasan kredit pada suatu bank.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagai berikut :

1. Observasi (pengamatan)

Nasution (1998)^[3] menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Mursall (1995)^[2] menyatakan bahwa “*through observation, the researcher learn about behavior and the meaning attached to those behavior*” melalui observasi, peneliti belajar tentang perilaku, dan makna dari perilaku tersebut.

2. Interview (Wawancara)

Wawancara adalah suatu tanya jawab secara tatap muka yang dilaksanakan oleh pewawancara dengan orang yang diwawancarai untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan.

Esterberg (2002)^[1] mendefinisikan interview sebagai berikut: “*a meeting of two persons to exchange information and idea through question and responses, resulting in-communication and joint construction of meaning about a particular topic*”. Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam topik tertentu.

3. Document (Dokumen)

Menurut Sugiyono (2013)^[6], Dokumen merupakan catatan peristiwa yang telah lalu. Dokumen dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya menumental dari seseorang lainnya. Dokumen yang berbentuk tulisan, misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), cerita, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa, film, video, CD, DVD, casete, dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, karya lukis, patung naskah, tulisan, prasasti dan lain sebagainya.

4. Studi Pustaka

Menurut Sugiono (2017)^[8], studi pustaka merupakan teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada saat situasi social yang diteliti. Studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini yang dapat menunjang dalam penyusunan Tugas Akhir.

Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif. Data kualitatif merupakan data yang digunakan untuk menyelidiki menemukan, menggambarkan dan menjelaskan kualitas atau keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan, diukur, atau digambarkan melalui pendekatan kuantitatif (Sugiyono, 2010)^[4] dengan menggunakan analisis SWOT sebagai dasar perumusan strategi bersaing pada Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf untuk dijadikan perbandingan dengan teori, selanjutnya diambil kesimpulan untuk penelitian ini. Setelah data di peroleh, kemudian disajikan dengan menggunakan analisis deskriptif, yaitu suatu penelitian yang menggunakan suatu kejadian dimana terdapat gambaran, kenyataan atau suatu kejadian yang akan diteliti. Dengan menyesuaikan SWOT sebagai strategi bersaing dengan yang ada di Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian pasa Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf dengan menggunakan Analisis SWOT sebagai berikut :

1. *Strength* (Kekuatan)

Strength adalah kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau program saat ini. Ada beberapa kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf yang mana stand minuman mampu mempertahankan keunggulan dalam bersaing dengan pesaing lainnya, diantaranya kekuatan-kekuatan yang dimiliki sebagai berikut :

- Kualitas produk yang tinggi dan berkualitas yang terbuat dari bahan tanpa kimia.
- Menggunakan penjualan yang transparan kepada konsumen.
- Memberikan bonus jika pembelian minimal 10cup.
- Melayani konsumen dengan ramah.
- Ada dua varian panas dan dingin.
- Menggunakan alat-alat yang canggih dan higienis.

2. *Weakness* (Kelemahan)

Weakness adalah kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau program saat ini. Diantaranya kelemahan-kelemahan yang dimiliki Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf sebagai berikut :

- Karyawan lupa 5S (senyum, salam, sapa, sopan, santun)
- Kurangnya promosi yang menarik
- Kurangnya keamanan karyawan dan pembeli.

3. *Opportunities* (Peluang)

Opportunities adalah kondisi yang merupakan peluang yang berasal dari factor eksternal disuatu organisasi ataupun perusahaan. Diantaranya peluang-peluang ini juga dimiliki oleh Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf, yaitu :

- Kualitas rasa yang sangat berkualitas.
- Letak yang cukup strategis ditengah keramaian dan mudah dijangkau konsumen.

- Harga yang sangat relevan sehingga masyarakat menengah kebawah maupun kelas menengah keatas dapat membelinya.

4. *Threats* (Ancaman)

Threats adalah kondisi yang merupakan ancaman yang berasal dari factor eksternal disuatu organisasi ataupun perusahaan. Diantaranya ancaman-ancaman ini juga dimiliki oleh Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf, yaitu sebagai berikut :

- Banyaknya pesaing yang berdekatan dengan lokasi Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf.
- Persaingan harga dengan pesaing lainnya.
- Banyaknya pesaing yang menonjolkan pelayanan terbaik dari Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf.
- Adanya pesaing yang selalu mencoba meniru cara pemasaran Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf agar menarik perhatian konsumen.

Dalam analisis SWOT sebagai dasar perumusan strategi pemasaran bersaya saing Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf, maka dapat diuraikan bentuk-bentuk startegi pemasaran Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf, sebagai berikut :

Bentuk-bentuk Strategi Pemasaran Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf

| No | Kegiatan | S (<i>Strength</i>) | W (<i>Weakness</i>) | O (<i>Opportunities</i>) | T (<i>Threats</i>) |
|----|------------------|---|---|---|--|
| 1. | Sponsorship | Agar lebih dikenal masyarakat. | Memerlukan biaya tambahan yg cukup besar. | Membangun hubungan dengan konsumen untuk menambah Brand Equity. | Banyaknya pesaing merencanakan program sponsorship juga. |
| 2 | Personal Selling | Pelayanan yang cekatan terhadap konsumen. | Kurangnya kesabaran saat menemui konsumen yang rewel. | Mendapat nilai positif dari konsumen. | Adanya pesaing yang lebih baik dalam pelayanannya |

| | | | | | |
|---|----------------------------|--|--|---|---|
| 3 | Strategi Harga | Menjual produk yang lebih murah dengan pesaing lainnya. | Banyak pesaing yang menjatuhkan harga pasaran. | Meraih pangsa pasar. | Banyaknya pesaing yang merencanakan strategi harga yang lebih rendah dari Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf. |
| 4 | Promosi | Memberikan promosi yang cukup menarik kepada konsumen. | Tidak sepenuhnya promosi berjalan dengan baik. | Meningkatkan loyalitas konsumen agar nantinya tidak beralih ke stand lainnya. | Pesaing melakukan promosi juga agar menarik perhatian konsumen. |
| 5 | Periklanan | Memiliki jaringan pemasaran yang luas. | Iklan yang belum terlaksana dengan baik. | Konsumen yang tertarik karena melihat iklan online. | Inovasi kompetitor yang cepat. |
| 6 | Starategy People | Memiliki karyawan yang berdedikasi tinggi. | Tidak disiplinnya karyawan. | Hubungan yang baik dengan para konsumen. | Persaingan Antara karyawan bisa membuat ketidak akuran di dalam <i>team work</i> . |
| 7 | Strategy Place | Penduduk yang padat, lokasi dekat dengan pusat keramaian atau pasar. | Tempat yang kurang luas. | Lebih dapat dikenal dimasyarakat. | Adanya stand lainnya yang berdekatan dengan Stand Minuman Es Jeruk Peras Bapak Yusuf |
| 8 | Strategy Physical Evidence | Lokasi stand yang terjangkau. | Jumlah karyawan yang terbatas. | Membuka kesempatan dalam mendapatkan konsumen untuk dijadikan pelanggan. | Adanya stand yang sama-sama memiliki kekuatan yang sama dimata masyarakat. |

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka dapat diambil kesimpulan bahwa stategi pemasaran berdaya saing dengan analisis SWOT pada Stand Minuman Es Jeruk Bapak Yusuf sebagai berikut :

1) Hasil analisis SWOT faktor internal dan eksternal pada Stand Minuman Es Jeruk Bapak Yusuf :

1. Strength (Kekuatan)

Kekuatan-kekuatan yang dimiliki Stand Minuman Es Jeruk Bapak Yusuf adalah mempunyai nama baik dikalangan konsumen atau masyarakat karena memiliki jaringan pelanggan yang luas, Kualitas produk yang tinggi dan berkualitas yang terbuat dari bahan tanpa kimia, menggunakan penjualan yang transparan kepada konsumen, pelayanan yang diberikan

cukup memuskan dan menggunakan alat-alat yang canggih dan higienis.

2. Weakness (Kelemahan)

Stand Minuman Es Jeruk Bapak Yusuf memiliki kelemahan pada kurangnya promosi yang menarik perhatian konsumen, adanya karyawan yang tidak profesional dalam bekerja, karyawan yang tidak menerapkan 5S (senyum, salam, sapa, sopan, santun) dan kurangnya tenaga keamanan.

3. Opportunities (Peluang)

Peluang yang dimiliki oleh Stand Minuman Es Jeruk Bapak Yusuf adalah kualitas rasa yang sangat berkualitas, lokasi yang cukup strategis ditengah keramaian dan mudah dijangkau oleh konsumen dan harga yang sangat relevan sehingga masyarakat kelas menengah bawah maupun atas dapat membelinya.

4. Threats (Ancaman)

Stand Minuman Es Jeruk Bapak Yusuf memiliki ancaman pada munculnya atau semakin banyak pesaing yang berdekatan, banyaknya pesaing yang saling menunjukkan keunggulan stand minumannya, persaingan harga yang ketat, adanya pesaing yang selalu mencoba meniru cara pemasaran Stand Minuman Es Jeruk Bapak Yusuf.

Saran

Saran untuk peneliti selanjutnya sebagai berikut:

- Peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan saran prasarana pada stand minuman es jeruk peras bapak yusuf agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi.
- Peneliti selanjutnya diharapkan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengambilan dan pengumpulan dan segala sesuatunya sehingga penelitian dapat dilaksanakan dengan lebih baik.

V. UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyadari akan keterbatasan dan kemampuan yang dimiliki, dalam penyusunan Tugas Akhir ini banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena

itu, dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih atas segala bimbingan dan pengarahan dari berbagai pihak sehingga Tugas Akhir ini terselesaikan, kepada yang terhormat:

1. Bapak Nizar Suhenda, S.E, M.P.P selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama.
2. Ibu Yeni Priatna Sari, S.E, M.Si,Ak,CA selaku Ketua Program Studi DIII Akntansi Politeknik Harapan Bersama.
3. Bapak Bahri Kamal, S.E, M.M, selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan saran, bantuan dan bimbingannya sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Dewi Sulistyowati, S.E, CAAT, selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan saran, bantuan dan bimbingannya sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Mohamad Yusuf selaku pemilik Stand Minuman Es Jeruk Peras yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian ini.
6. Orang tua, keluarga dan teman seperjuangan yang selalu memberikan bantuan dan dukungannya yang sangat membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

- [6] Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif dan R & D*. Bandung: PT Alfabet.
- [7] Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R & D*. Bandung: PT Alfabet.
- [8] Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R & D*. Bandung: PT Alfabet.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Esterberg , K. G. (2002). *Qualitative Methods Ins Social Research*. New York: Graw Hill.
- [2] Mursal. (1995). *Instrument Pengumpulan Data dalam Penelitian*. Bandung: Angkasa
- [3] Nasutian. (1998). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Tarsito.
- [4] Sugiyono. (2010). *Medologi Penelitian Kualitatif dalam Bidang Kesehatan*. Yogyakarta: Nuha Medika.
- [5] Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: PT Alfabet.

