
ANALISIS SWOT PENGOLAHAN USAHA SEMBAKO YANG BERKELANJUTAN DI CIBAROLA, SOKLAT KABUPATEN SUBANG

SWOT ANALYSIS OF SUSTAINABLE FOOD PROCESSING BUSINESS IN CIBAROLA, SOKLAT, SUBANG REGENCY

¹⁾Intan Kartika, ²⁾Nur Alifah R.N, ³⁾Nurul Arifin, ⁴⁾Rosalia Agatha B, ⁵⁾Vivian Nurul I

Program Studi Akuntansi
Sekolah Ilmu Ekonomi Sutaatmadja
Jl. Otto Iskandardinata No.76, Subang, Jawa Barat 41211, Indonesia

*Email korespondensi: rosaliaagathab@gmail.com
No hp: +6281223139188

Abstrak

Histori Artikel:

Diajukan:
19/06/2024

Diterima:
29/06/2024

Diterbitkan:
30/06/2024

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dalam pengelolaan usaha sembako, agar dapat meningkatkan manajemen usaha sembako. Kami memilih UMKM yang berada di daerah Cibarola, Soklat, Kabupaten Subang. Penelitian analisis SWOT pengelolaan usaha sembako yang berkelanjutan memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pelaku usaha. sehingga dapat mengelola usaha sembako HJ. Oyo dengan baik dikarenakan pelaku usaha tersebut mengetahui kelemahan yang ada, kekuatan yang dimiliki, ancaman yang mungkin terjadi dan peluang yang ada. Dengan mengetahui hal tersebut diharapkan pelaku usaha menemukan strategi pengelolaan usaha sembako HJ. Oyo yang berkelanjutan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan UMKM tersebut.

Kata kunci: UMKM, Analisis SWOT

PENDAHULUAN

Usaha Sembako merupakan salah satu industri yang berkembang pesat di Indonesia Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Di Kabupaten Subang, Jawa Barat, terdapat banyak UMKM yang bergerak di berbagai sektor, seperti kuliner, kerajinan tangan, dan tekstil. Keberlanjutan usaha UMKM menjadi isu penting yang perlu diperhatikan. Banyak UMKM yang mengalami kesulitan untuk bertahan dan berkembang. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, seperti persaingan yang ketat, akses modal yang terbatas, dan sumber daya manusia yang kurang memadai. Salah satu alat yang dapat digunakan untuk membantu UMKM dalam mencapai keberlanjutan usaha adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh suatu usaha. Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal, UMKM dapat merumuskan strategi yang tepat untuk mencapai tujuannya.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah menjadi bagian integral dari struktur ekonomi Indonesia. Mereka berkontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Dalam konteks usaha sembako, UMKM memainkan peran penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat akan barang-barang sehari-hari seperti beras, gula, dan lain-lain. Namun, UMKM juga menghadapi berbagai tantangan, seperti persaingan yang ketat, kurangnya modal, dan keterbatasan sumber daya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengukur kinerja manajemen analisis SWOT untuk keberlanjutan usaha. Studi kasus dilakukan pada sebuah UMKM di Kabupaten Subang. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang efektivitas analisis SWOT dalam membantu UMKM mencapai keberlanjutan usaha. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan masukan bagi para pemangku kepentingan dalam merumuskan

kebijakan dan program yang tepat untuk mendukung UMKM.

METODE PELAKSANAAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus UMKM di Subang. Usaha yang menjadi subjek peneliti penulis merupakan usaha yang bergerak dibidang perdagangan yang merupakan perusahaan skala kecil (UMKM) yang berlokasi di Cibarola, usaha yang telah berdiri dari tahun 2023 merupakan usaha keluarga dari bapak Hj. Oyo yang dikelola oleh bapak Piter Andi Nugraha. Dengan melakukan wawancara kepada pengelola usaha sembako mengenai kekuatan (*strenght*), kelemahan (*weakness*), peluang (*oppurtunities*) dan ancaman (*threat*) yang ada pada UMKM tersebut. Selanjutnya dilakukan pelatihan untuk analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT dengan teknik kualitatif menggunakan model Urban dan Star (1991) digunakan untuk meneliti studi kasus usaha sembako pada penelitian ini. Tujuan model ini adalah untuk menformulasikan strategi pemasaran dengan melihat fenomena yang terjadi diluar untuk kemudian mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal, ancaman dan peluang eksternal dan strategi serta kemampuan perusahaan untuk dapat memenangi persaingan.

Cara mengevaluasi analisis SWOT untuk menilai strategi bersaing termasuk strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan dengan dilakukan pembobotan yang sesuai setiap poin oleh respon manajemen perusahaan pada deskripsi faktor terhadap pengaruh lingkungan dan fenomena bisnis yang terjadi sehingga pada apersepsiannya dapat ditentukan titik koordinat pada kuadran mana perusahaan berada. Porsi pembobotan terdiri dari penjumlahan sisi internal yaitu: kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) dengan deskripsi faktor masing-masing adalah berjumlah 21 ($\Sigma = 0,809$)

KEKUATAN/ STRENGTH

1. Harga yang lebih terjangkau

2. Lokasi yang strategis
3. Supply barang yang lengkap
4. Keuntungan yang diperoleh stabil
5. Supply barang yang relatif mudah

KELEMAHAN/ WEAKNESS

1. Kurangnya relasi supplier yang sanggup menyediakan produk dengan harga murah
2. Kurangnya pengetahuan mengenai pelaporan keuangan umkm
3. Belum adanya pemisahan dana pribadi dengan hasil usaha
4. Kurangnya pegawai
5. Kurangnya promosi produk

PELUANG/ OPPORTUNITY

1. Memiliki peluang untuk melakukan pengembangan usaha karena semua orang membutuhkan bahan - bahan seperti beras, gula, minyak dan lain lain
 2. Memberikan keuntungan yang cukup besar
 3. Dapat berjalan dalam jangka panjang
 4. Modal usaha yang fleksible
 5. Memiliki banyak peminat
 6. Persaingan yang semakin ketat
 7. Manajemen yang masih kurang
 8. Pegawai yang kurang kompeten
- Harga yang

TANTANGAN/ THREAT

1. fluktuatif
2. Bersebelahan dengan minimarket yang sudah terkenal

Dalam UMKM Toko sembako Hj Oyo ini terdapat berbagai Strength (kekuatan), Weakness (Kelemahan), Opportunity (peluang) dan Tantangan (Threat). Dari analisis SWOT ini toko sembako Hj Oyo cenderung lebih mudah memilih SO sebagai pedoman untuk strategi yang perlu diterapkan. Adapun Strength (kekuatan) yang dimiliki Toko Sembako Hj Oyo Harga yang lebih terjangkau, Lokasi yang strategis, Supply barang yang lengkap, Keuntungan yang diperoleh stabil, Supply barang yang relatif mudah. Sedangkan pada Opportunity (peluang) yang dimiliki Toko Sembako Hj Oyo yaitu memiliki peluang untuk melakukan pengembangan usaha karena semua orang membutuhkan bahan - bahan seperti beras, gula, minyak dan lain lain, memberikan keuntungan yang cukup besar, dapat berjalan dalam jangka panjang, modal usaha yang fleksibel, dan memiliki banyak peminat

SIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil adalah bahwa analisis SWOT dapat menjadi alat yang efektif dalam membantu UMKM, seperti usaha sembako HJ Oyo, dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi. Dengan pemahaman yang baik mengenai faktor-faktor tersebut, pemilik usaha dapat merumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha mereka.

Selain itu, kesimpulan dari laporan ini juga menunjukkan pentingnya pengembangan pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan usaha sembako. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pasar, persaingan, dan kebutuhan pelanggan, pemilik usaha dapat mengambil langkah-langkah strategis yang tepat untuk meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan usaha mereka.

Diharapkan bahwa dengan penerapan strategi yang sesuai berdasarkan analisis SWOT dan peningkatan pengetahuan dalam pengelolaan usaha, UMKM seperti Toko Sembako HJ Oyo dapat mencapai keberlanjutan

Tabel dan gambar

usaha yang lebih baik dan menghadapi tantangan yang ada di pasar dengan lebih baik.

SARAN

Terdapat beberapa saran yang dapat diterapkan untuk meningkatkan pengelolaan usaha sembako. Salah satunya adalah menetapkan harga sesuai dengan pasar dan memastikan keuntungan yang diambil tidak melebihi standar agar tidak terlalu mahal. Hal ini penting untuk menjaga daya saing usaha sembako HJ. Oyo dengan toko sembako lainnya. Dengan menyesuaikan harga dan keuntungan, usaha sembako dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan. Saran lain yang dapat diterapkan adalah memperluas usaha dengan membuat cabang di berbagai wilayah. Dengan memperluas jangkauan usaha, Toko Sembako HJ Oyo dapat menjangkau lebih banyak konsumen dan meningkatkan pangsa pasar. Hal ini juga dapat membantu dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri sembako. Dengan menerapkan saran-saran tersebut, diharapkan pengelolaan usaha sembako HJ Oyo dapat menjadi lebih efektif dan efisien, serta mampu bersaing di pasar yang kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

- Arbiyah, N., Nurwianti, F., & Oriza, D. (2008). Hubungan bersyukur dengan *subjective well being* pada penduduk miskin. *Jurnal Psikologi Sosial*, 14(1), 11-24.
- Light, M. A., & Light, I. H. (2008). The geographic expansion of Mexican immigration in the United States and its implications for local law enforcement. *Law Enforcement Executive Forum Journal*, 8(1), 73-82.
- Herbst-Damm, K. L., & Kulik, J. A. (2005). Volunteer support, marital status, and the survival times of terminally ill patients. *Health Psychology*, 24(1), 225-229. <http://dx.doi.org/10.1037/0278-6133.24.2.225>
- Chamberlin, J., Novotney, A., Packard, E., & Price, M. (2008, May). Enhancing worker well-being: Occupational health psychologists convene to share their research on work, stress, and health. *Monitor on Psychology*, 39(5). 26-29.
- Clay, R. (2008, June). Science vs. ideology: Psychologists fight back about the misuse of research. *Monitor on Psychology*, 39(6). Diunduh dari: http://www.apa.org/monitor/tanggal_10_Agustus_2021.
- (a) **Contoh penulisan artikel koran tanpa penulis**
Six sites meet for comprehensive anti-gang initiative conference. (2006, November/December). *OJJDP News @ a Glance*. Diunduh dari: http://www.ncjrs.gov/html/ojjdp/news_acglance/216684/topstory.html tanggal 10 Agustus 2012
- (b) **Contoh penulisan tesis atau disertasi yang tidak dipublikasikan**
Rimawati, A. B. (2010). *Model teoretik prasangka sosial*. (Disertasi tidak dipublikasikan). Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- (c) **Contoh penulisan buku**
Azwar, S. (2012). *Penyusunan skala psikologi (ed.2)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- (d) **Contoh penulisan buku dengan editor**
Cone, J. D. (1999). Observational assessment: Measure development and research issues. Dalam P. C. Kendall, J. N. Butcher, & G. N. Holmbeck (Eds.), *Handbook of research methods in clinical psychology* (hlm. 183-223). New York: Wiley.
- Nuryati, A., & Indati, A. (1993). *Faktor-faktor yang memengaruhi prestasi belajar*. Naskah tidak dipublikasikan, Fakultas Psikologi, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.

LAMPIRAN

