

ANALISIS SWOT PADA USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH(UMKM) (Studi Kasus Pada Baso Aci)

Livia Nurfadilah¹, Daspar²

livianurfadilah571@gmail.com¹, daspar@pelitabangsa.ac.id²

Universitas Pelita Bangsa

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) Baso Aci. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang relevan dengan bisnis Baso Aci. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan strategis bagi pelaku UMKM Baso Aci dalam merumuskan strategi pengembangan usaha yang efektif dan berkelanjutan.

Kata kunci: Analisis SWOT, UMKM.

PENDAHULUAN

Baso Aci merupakan salah satu kuliner lokal yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan.

Namun, seperti UMKM lainnya, usaha Baso Aci menghadapi berbagai tantangan dan peluang dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Oleh karena itu, analisis SWOT menjadi alat yang penting untuk memahami posisi usaha Baso Aci dan merumuskan strategi yang tepat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pelaku UMKM Baso Aci, observasi langsung terhadap proses produksi dan penjualan, serta analisis dokumen terkait. Analisis SWOT digunakan untuk

mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi usaha Baso Aci.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Kekuatan (Strengths)

- Keunikan Produk: Baso Aci memiliki cita rasa khas dan unik yang membedakannya dari produk sejenis.
- Bahan Baku Lokal: Penggunaan bahan baku lokal mendukung ekonomi daerah dan memberikan nilai tambah pada produk.
- Harga Terjangkau: Harga Baso Aci yang relatif terjangkau membuatnya dapat diakses oleh berbagai kalangan konsumen.
- Potensi Inovasi: Baso Aci dapat diinovasi dengan berbagai varian rasa dan penyajian untuk menarik minat konsumen.

2. Kelemahan (Weaknesses)

- Kapasitas Produksi Terbatas: Kapasitas produksi yang masih terbatas menghambat kemampuan untuk memenuhi permintaan yang tinggi.
- Pemasaran Tradisional: Pemasaran yang masih mengandalkan cara tradisional membatasi jangkauan pasar.
- Pengemasan Sederhana: Pengemasan yang sederhana kurang menarik perhatian

konsumen dan kurang menjaga kualitas produk.

- Manajemen Keuangan Sederhana: Manajemen keuangan yang masih sederhana menyulitkan pengendalian biaya dan perencanaan pengembangan usaha.

3. Peluang (Opportunities)

- Tren Kuliner Lokal: Meningkatnya minat masyarakat terhadap kuliner lokal menciptakan peluang pasar yang besar bagi Baco Aci.
- Platform Digital: Pemanfaatan platform digital untuk pemasaran dan penjualan dapat memperluas jangkauan pasar.
- Kerja Sama: Kerja sama dengan pihak lain, seperti restoran atau toko oleh-oleh, dapat meningkatkan distribusi produk.
- Dukungan Pemerintah: Program dukungan pemerintah terhadap UMKM memberikan peluang untuk mendapatkan pelatihan, bantuan modal, dan promosi.

4. Ancaman (Threats)

- Persaingan: Persaingan dengan produk sejenis dan kuliner modern dapat mengurangi pangsa pasar.
- Perubahan Selera Konsumen: Perubahan selera konsumen yang cepat dapat membuat Baco Aci kehilangan daya tarik.
- Kenaikan Harga Bahan Baku: Kenaikan harga bahan baku dapat meningkatkan biaya produksi dan mengurangi keuntungan.
- Regulasi: Regulasi terkait keamanan pangan dan perizinan usaha dapat menambah biaya dan kompleksitas

Matriks Swot Analisis

	Strengths	Weaknesses
	Mengidentifikasi keunggulan yang dimiliki UMKM BASO ACI dibandingkan pesaing. Contohnya: resep unik, rasa yang khas, Lokasi yang strategis, atau hubungan yang baik dengan pelanggan.	Mengidentifikasi area internal yang perlu diperbaiki. Contohnya: Keterbatasan modal, kurangnya pengalaman pemasaran online, kapasitas produksi yang terbatas, atau manajemen keuangan yang belum optimal.
Opportunities Mengidentifikasi faktor eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan. Contohnya: tren pasar yang mendukung, perkembangan teknologi, atau perubahan gaya hidup Masyarakat.	Strategi SO Bagaimana memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang.	Strategi WO Bagaimana mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang.
Threats Mengidentifikasi faktor eksternal yang dapat menghambat perkembangan usaha. Contohnya, persaingan yang ketat, perubahan	Strategi ST Bagaimana menggunakan kekuatan untuk mengurangi dampak ancaman.	Strategi WT Bagaimana meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

regulasi, atau krisis ekonomi.		
--------------------------------	--	--

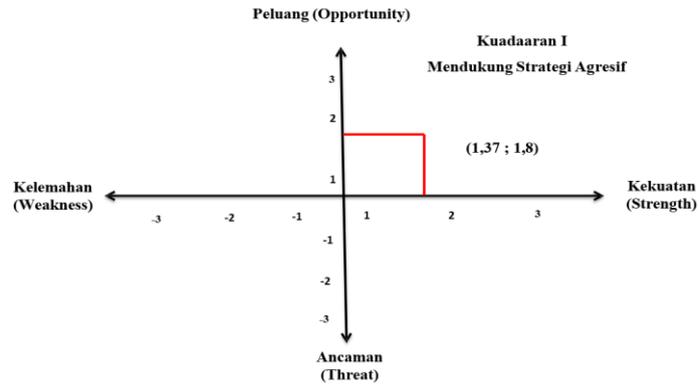
Tabel Internal Factor Evaluation

Faktor Internal (Kekuatan)	Bobot (0.0 - 1.0)	Rating (1-4)	Skor Tertimbang
Cita Rasa yang Khas dan Digemari	0.15	4	0.60
Harga yang Relatif Terjangkau	0.10	4	0.40
Proses Pembuatan yang Relatif Sederhana	0.08	3	0.24
Fleksibilitas dalam Modifikasi Produk	0.07	3	0.21
Potensi Keuntungan yang Cukup Baik	0.06	3	0.18
Hubungan Personal	0.05	4	0.20
Dengan Pelanggan (skala kecil)			
Penggunaan Media Sosial untuk Pemasaran	0.05	3	0.15
Resep Tradisional yang Teruji	0.04	4	0.16
Dapat Dijual dalam Berbagai Bentuk	0.03	3	0.09
Adaptasi Terhadap Lokasi dan Preferensi Lokal	0.02	3	0.06
Total Skor Tertimbang Kekuatan	0.65		
Faktor Internal (Kelemahan)	Bobot (0.0-1.0)	Rating (1-4)	Skor Tertimbang
Keterbatasan Kapasitas Produksi	0.10	2	0.20
Manajemen Keuangan yang Seringkali Belum Terstruktur	0.08	2	0.16
Kurangnya Pengetahuan tentang Pemasaran dan Branding	0.07	2	0.14
Keterbatasan Jaringan Distribusi	0.06	2	0.12
Kualitas Produk yang Kurang Konsisten	0.05	2	0.10
Keterbatasan Modal untuk Pengembangan usaha	0.04	2	0.08
Ketergantungan pada Keahlian Pemilik	0.03	2	0.06
Kurangnya Inovasi yang Berkelanjutan	0.02	2	0.04
Pengemasan yang Kurang Menarik	0.01	1	0.01
Kurangnya Legalitas dan Perizinan	0.01	1	0.01
Total Skor Tertimbang	0.35		0.92

Kelemahan			
Total Skor Tertimbang IFE	1.00		3.21

Tabel External Factor Evaluation

Faktor Eksternal (Peluang)	Bobot (0.0 - 1.0)	Rating (1-4)	Skor Tertimbang
Tren Makanan Pedas dan Gurih	0.15	4	0.60
Potensi Pasar Online	0.12	4	0.48
Inovasi Produk	0.10	3	0.30
Kemitraan dengan Warung Makan atau Kedai Kopi	0.08	3	0.24
Event dan Bazar Makanan	0.07	3	0.21
Permintaan Camilan Praktis	0.06	4	0.24
Potensi Pasar diluar Daerah	0.05	2	0.10
Peningkatan Kesadaran dan Produk Lokal	0.04	3	0.12
Penggunaan Bahan Baku local yang muah didapatkan	0.03	4	0.12
Fleksibiitas dalam Skala Produksi	0.02	3	0.06
Total Skor Tertimbang Peluang	0.72		2.47
Faktor Eksternal (Ancaman)	Bobot (0.0 - 1.0)	Rating (1 - 4)	Skor Tertimbang
Persaingan dengan UMKM Sejenis	0.15	4	0.60
Kenaikan Harga Bahan Baku	0.10	3	0.30
Perubahan Selera Konsumen	0.08	3	0.24
Munculnya Produk Camilan Baru	0.07	3	0.21
Regulasi Keamanan Pangan	0.06	2	0.12
Keterbatasan Modal	0.05	2	0.10
Masalah Kebersihan dan Higienitas	0.04	3	0.12
Keterbatasan Sumber Daya Manusia	0.03	2	0.06
Isu Ketahanan Pangan dan Ketersediaan Bahan Baku	0.02	2	0.04
Total Skor Trtimbang Ancaman	0.61		1.81
Total Skor Tertimbang EFE	1.00		4.28



KESIMPULAN

UMKM Baso Aci memiliki potensi yang besar karena produknya yang unik dan digemari, serta adanya peluang dari tren pasar dan teknologi digital. Namun, UMKM ini juga menghadapi tantangan seperti keterbatasan modal dan persaingan yang ketat. Untuk dapat berkembang, UMKM Baso Aci perlu fokus pada peningkatan kualitas produk, pengelolaan usaha yang lebih baik, pemanfaatan teknologi untuk pemasaran dan penjualan, serta terus berinovasi untuk mengikuti selera konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Fatimah, Trisniati Ari. (2023). Skripsi Analisis SWOT Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Studi Kasus Jadah Tempe Kaliurang. repo.unicimi.ac.id.
- Rangkuti, F. (2004). Analisis SWOT. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- David, F. R., & David, F. R. (2017). Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases (16th ed.). Pearson Education.
- Sumiarti, S., Yulia, D., Iksal, N., Salsabila, N., Viani, S. A., & Putra, R. B. (2023). Analisis Matriks IFE dan Matriks EFE Pada UMKM Kerupuk Merah di Kecamatan Lubuk Begalung. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(5), 450–456. <https://doi.org/10.59837/jpmba.v1i5.182>