

ANALISIS SWOT TERHADAP STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA RAJA KATERING PEKANBARU DAN DITINJAU DARI SEGI BISNIS ISLAM

Dr. Novi Yanti. MM

Sekolah Tinggi Agama Islam Diniyah Kota Pekanbaru
Jl. Kuau No.01 Sukajadi Pekanbaru

Email : novi@diniyah.ac.id

Abstrak. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat kualitatif. Data primer diperoleh dari hasil wawancara mendalam dengan informan yang memiliki kompetensi. Data sekunder adalah dokumen laporan- laporan, buku-buku, jurnal penelitian, artikel dan majalah ilmiah yang masih berkaitan dengan permasalahan penelitian. Metode pengumpulan data dengan wawancara, telaah dokumen dan observasi. Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan deskriptif analisis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam matrik IFAS menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2.99, hal ini mengidentifikasi bahwa usaha Raja Katering Pekanbaru berada diposisi internal yang kuat, dimana usaha ini memiliki kekuatan baik dari segi produk. Selanjutnya didalam matrik Efas menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3.24 , hal ini mengidentifikasi bahwa usaha Kurnia Sari Katering tersebut merespon diketahui setelah menggengkan kekuatan dengan peluang dan strategi SO, maka diperoleh untuk mempertahankan rasa yang enak dan penataan yang rapi.

Kata kunci: Strategi, Pengembangan Usaha, Raja Katering Pekanbaru

Abstract. This research is a type of field research (field research) which is qualitative in nature. Primary data was obtained from the results of in-depth interviews with competent informants. Secondary data are document reports, books, research journals, scientific articles and magazines that are still related to research problems. Methods of data collection by interviews, document review and observation. In analyzing the data, researchers used descriptive analysis. The results showed that the IFAS matrix showed that the strengths and weaknesses had a total score of 2.99, this identified that Raja Catering Pekanbaru's business was in a strong internal position, where this business had good strengths in terms of product. Furthermore, in the Efas matrix, it shows that the opportunity and threat factors have a total score of 3.24, this identifies that the Kurnia Sari Catering business responds after using strengths with SO opportunities and strategies, so it is obtained to maintain good taste and neat arrangement.

Keywords: Strategy, Business Development, Pekanbaru Catering Raja

A. PENDAHULUAN

Kegiatan usaha merupakan suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan memperoleh hasil berupa keuntungan, upah, atau laba usaha.¹ Usaha catering merupakan salah satu usaha yang bisa dikatakan sebagai usaha yang populer dalam bidang tata boga. Berbagai makanan yang ditawarkan dalam usaha catering dengan menu andalannya dan disajikan dengan menarik. Usaha catering box atau lebih keren dengan sebutan catering nasi kotak merupakan usaha yang sangat cocok bagi Anda yang mempunyai hobi memasak. Banyak masyarakat yang serius menjalankan usaha catering. Usaha catering merupakan usaha jasa, dimana produk yang akan ditawarkan kepada konsumen adalah berupa makanan dan minuman, usaha catering dari waktu ke waktu semakin menunjukkan peningkatan itu dikarenakan pada fakta yang membuktikan bahwa sebagian dari masyarakat yang ketika mempunyai acara atau kegiatan untuk masalah makanan selalu memesan pada catering langganannya, hal seperti dimaksudkan agar lebih efektif dan simple.²

Ada macam tingkatan usaha catering, tapi secara umum dimulai dari usaha rumahan terlebih dahulu. Bagi pengusaha catering yang masih dini, lebih baik apabila menerima pesanan secara bertahap. Usaha catering dibagi menjadi beberapa segmen diantaranya adalah :

1. Catering rumahan
2. Catering sekolah
3. Catering acara-acara khusus

Usaha catering rumahan merupakan usaha yang sangat mudah untuk dijalankan karena usaha ini tergolong dalam usaha rumahan dengan modal yang tidak besar dan banyak sekali peminatnya. Syarat utama untuk menjalankan usaha catering adalah keahlian dalam memasak dan bisa memajemen usaha dengan baik.

¹ Robi Setyawan, *Penerapan Analisis SWOT Sebagai Landasan Merumuskan Strategi Pemasaran Usaha Jasa Sewa Mobil "AMAN-AMIN" Transport Tours and Travel Ambarketawang Sleman Yogyakarta, Yogyakarta: 2015, hlm. 1*

² Irpah Rambe, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Tahu Pada Pengrajin Tahu Bandung Kecamatan Pada Hulu Tebing Tinggi, Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2018, hlm. 1*

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menjalankan usaha catering :

Tentukan jenis usaha rumah catering

Mempersiapkan modal usaha

Mengembangkan keterampilan yang dimiliki

Contoh analisa usaha catering rumahan :

Berikut ini adalah beberapa hal yang perlu sahabat perhatikan untuk membidik pasar yang potensial :

Perhatikanlah beberapa sektor usaha atau perkantoran dilingkungan sahabat, jika banyak pabrik atau rumah sakit, atau perkantoran, maka sahabat bisa mulai melakukan survei kecil tentang kebutuhan makanan minuman yang mereka butuhkan. Lalu buatlah penawaran penyediaan katering yang dapat memberikan manfaat berlipat untuk mereka dengan harga yang relative lebih murah dan citarasa yang relative lebih lezat, serta penyediaan menu yang lebih bervariasi dan tidak membuat orang bosan.

Carilah market yang tidak terlalu jauh dari tempat sahabat wirausaha, karena akan membantu menjaga kualitas makanan yang sahabat sajikan. Jangan sampai sahabat menerima pesanan yang jangkauan antarannya ber jam-jam sehingga makanan yang diantar sudah tidak hangat dan tidak fresh lagi. Hal ini dapat berpengaruh buruk pada reputasi dan service sahabat.

Lakukan survei kecil pada calon customer yang memesan katering, seperti kebonafitan mereka dan kedisiplinan dalam pembayaran. Jika sahabat menerima pesanan dengan pembayaran 50% mundur, artinya sahabat akan mendapatkan masalah baru jika customer tidak membayar tepat waktu. Hal ini sangat penting diperhatikan karena seringkali para pelaku katering kebobolan dan tidak mendapatkan sisa pembayaran ontime seperti perjanjian, tentu saja hal ini akan berakibat kurang baik bagi cashflow sahabat wirausaha.

Buatlah masakan dan layanan yang special yang membuat customer sahabat akan melakukan repeat order atau merekomendasikan masakan sahabat kepada teman-teman atau keluarga mereka.

B. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, peneliti akan menganalisis secara deskriptif kualitatif selain itu juga menggunakan analisis SWOT.³

1. Analisis SWOT

Analisis SOWT adalah metode perencanaan strtegis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunitis), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. 1. Analisis lingkunagn internal (IFAS)

a. Kekuatan (strength)

- Lokasi strategis dekat pasar dan pusat kota
- Bahan baku yang selalu baru
- Pesanan sesuai permintaan konsumen
- Sudah mempunyai izin PIRT
- Masakan yang enak dan penataan yang rapi

b. Kelemahan

- Tidak memiliki website
- Kurangnya ketenagakerjaan
- Menu kurang bervariasi
- Harga pesaing lebih murah
- Usaha belum sampai pasar luas, masih dikalangan tanjungmas

2. Analisis lingkungan eksternal (EFAS)

a. Peluang

- Memiliki pelanggan tetap
- Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran
- Bertambahnya jumlah penduduk
- Dekat dengan pemukiman (konsumen)

³ James A.F. Stoner, *Manajemen*, Jilid 1, Alih Bahasa, Alfonsus Sirait, Jakarta: Erlangga, 1992, hlm. 139

- Gaya hidup yang sudah berubah, masyarakat yang lebih suka pesan dari pada masak sendiri jika ada sebuah acara

b. Ancaman

- Meningkatnya pesaing
- Harga relative tinggi
- Kalah tren dengan pesaing
- Pemesan yang tidak terlalu ramai
- Konsumen dapat beralih ke produk pesaing Setelah dilakukan analisis internal dan eksternal, diketahui hasil dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebagaimana tertera pada tabel sebagai berikut

Analisis SWOT pada Usaha Raja Katering

Kekuatan	Kelemahan
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lokasi strategis dekat pasar dan pusat kota ➤ Bahan baku yang selalu baru 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tidak memiliki website ➤ Kurangnya ketenagakerjaan
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Pesanan sesuai permintaan konsumen ➤ Sudah mempunyai izin PIRT ➤ Masakan yang enak dan penataan yang rapi 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Menu kurang bervariasi ➤ Harga pesaing lebih murah ➤ Usaha belum sampai pasar luas, masih dikalangan tanjungmas
Peluang	Ancaman
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Memiliki pelanggan tetap ➤ Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran ➤ Bertambahnya jumlah penduduk ➤ Dekat dengan pemukiman (konsumen) ➤ Gaya hidup yang sudah berubah, masyarakat yang lebih suka pesan dari pada masak sendiri jika ada sebuah acara 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Meningkatnya pesaing ➤ Harga relative tinggi ➤ Kalah tren dengan pesaing ➤ Pemesan yang tidak terlalu ramai ➤ Konsumen dapat beralih ke produk pesaing

Berdasarkan analisis di atas menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kombinasi kedua faktor tersebut ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:

a. Strategi SO (strength- Opportunity)

Strategi ini merupakan gabungan dari kekuatan dan peluang,

1. Mempertahankan rasa yang enak dan penataan yang rapi.
2. Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran

b. Strategi WO

1. Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial
2. Menambah tenaga kerja

c. Strategi ST

1. Mempertahankan rasa yang enak dan penataan yang rapi
2. Mencoba mengikuti zaman atau trend

d. Strategi WT

1. Mempertahankan hubungan yang baik dengan pelanggan
2. Menetapkan harga sesuai pasar

Terkait dengan masalah strategi, bahwa dalam rangka pencapaian tujuan organisasi, telah umum diketahui bahwa istilah strategi semula bersumber dari kalangan militer dan secara populer sering dinyatakan sebagai "kiat yang digunakan oleh para jenderal untuk memenangkan suatu peperangan." Dewasa ini istilah strategi sudah digunakan oleh semua jenis organisasi dan ide-ide pokok yang terdapat dalam pengertian semula tetap dipertahankan hanya saja aplikasinya disesuaikan dengan jenis organisasi yang menerapkannya, karena dalam arti yang sesungguhnya, manajemen puncak memang terlibat dalam satu bentuk "peperangan" tertentu.

Pendapat lain menyatakan bahwa strategi merupakan istilah yang sering diidentikkan dengan "taktik" yang secara bahasa dapat diartikan sebagai "concerning the movement of organisms in response to external stimulus" (suatu yang terkait dengan gerakan organisme dalam menjawab stimulus dari luar). Sementara itu, secara konseptual strategi dapat dipahami sebagai suatu garis besar haluan dalam bertindak untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan. Strategi juga bisa dipahami sebagai segala cara dan daya untuk menghadapi

sasaran tertentu dalam kondisi tertentu agar memperoleh hasil yang diharapkan secara maksimal.

Strategi dapat didefinisikan paling sedikit dari dua perspektif yang berbeda: dari perspektif mengenai apa yang akan dilakukan oleh sebuah organisasi, dan juga dari perspektif mengenai apa yang pada akhirnya dilakukan oleh sebuah organisasi, apakah tindakannya

D. KESIMPULAN

Berdasarkan rumusan masalah dari analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa dalam matrik IFAS menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2.99, hal ini mengidentifikasi bahwa usaha Kurnia Sari Katering berada diposisi internal yang kuat, dimana usaha ini memiliki kekuatan baik dari segi produk.

Selanjutnya di dalam matrik Efas menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3.24 , hal ini mengidentifikasi bahwa usaha Kurnia Sari Katering tersebut merespon diketahui setelah menggunakan kekuatan dengan peluang dan strategi SO, maka diperoleh untuk mempertahankan rasa yang enak dan penataan yang rapi. Meningkatkan penjualan dengan memperluas pemasaran. Dan pada strategi ST diperoleh hasil meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial dan menambah tenaga kerja.

Begitu pula dengan strategi WO diperoleh hasil untuk meningkatkan promosi dengan memanfaatkan media sosial, menambah tenaga kerja.dan terakhir yaitu strategi WT yaitu mempertahankan hubungan yang baik dengan pelanggan dan menetapkan harga sesuai pasar atau konsumen.

REFERENSI

A, Yuyun, *38 Inspirasi Usaha makanan dan Minuman untuk Home Industry*, Jakarta: AgroMedia Pustaka, 2010

Abdullah, M. Ma'ruf, *Manajemen Berbasis Islam*, Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2013

-----, *Manajemen Bisnis Islam*, Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2013

-----, *Wirausaha Berbasis Syari'ah*, Banjarmasin: Penerbit Antasari Press, 2011

Abdurrahman, Nana Herdiana, *Manajemen Islam dan Kewirausahaan*, Bandung: Pustaka Setia, 2013

Adams, Lewis Mulford, dkk, *Websters World University Dictionary*, Washington: D.C. Publisher Company, Inc, 1965

Adelia, Indira Gita, *Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Bina Usaha Jamur Kecamatan Dramaga Kabupaten Bogor*, Bogor: Institut Pertanian Bogor, 2016

Khusniatul Mazidun Nikmah. 2019. Analisis Swot Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Pada Kurnia Sari Katering Semarang Dan Ditinjau Dari Segi Bisnis Islam. Skripsi. Semarang. Universitas Islam Negeri Walisongo

<https://www.ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/pejuang-pasar-katering>