

ANALISIS SWOT PADA UMKM RISOL MAYO SALERO KITO

Rakha Randyka Prihartono¹, Tyna Yunita², Raymond Peres Johannes Loi³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

Email : 202210325170@mhs.ubharajaya.ac.id¹, tyna.ubj@gmail.com²,
202210325173@mhs.ubharajaya.ac.id³

'Abstrak'

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis studi kelayakan dan analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) pada usaha makanan Risol Mayo Selero Kito, dimana usaha ini menerapkan program usaha sendiri. pada tahun 2022 Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Jenis data yang digunakan penulis dalam Studi Kelayakan Usaha dan Analisis SWOT Perusahaan Risol Mayo Salero Kito adalah data primer dan data sekunder. Para peneliti menggunakan observasi untuk mengumpulkan data penelitian ini. Untuk menganalisis data penelitian ini, peneliti menggunakan pemikiran induktif. Penelitian ini dilakukan di Universitas Muhammadiyah Surakarta. Berkat hasil penelitian berdasarkan aspek teknis dan teknologi, perusahaan Risol Mayo Salero Kito mampu menggunakan teknologi yang ada. Perusahaan ini juga telah menyelesaikan aspek sosial ekonomi dan keuangan dengan baik, namun aspek hukumnya belum selesai, karena perusahaan ini belum mengurus izin hukumnya yaitu aspek hukumnya belum selesai. Dalam mengelola bisnisnya, Risol Mayo Salero Kito telah menerapkan analisis SWOT .

'Abstrack'

This research aims to analyze the feasibility study and SWOT analysis (strengths, weaknesses, opportunities and threats) of the Risol Mayo Selero Kito food business, where this business implements its own business program.in 2022. This research uses qualitative methods. The types of data used by the author in the Business Feasibility Study and SWOT Analysis of the Risol Mayo Salero Kito Company are primary data and secondary data. The researchers used observation to collect data for this study. To analyze this research data, researchers used inductive thinking. This research was conducted at the Muhammadiyah University of Surakarta. Thanks to research results based on technical and technological aspects, the Risol Mayo Salero Kito company is able to use existing technology. This company has also completed the socio-economic and financial aspects well, but the legal aspects have not been completed, because this company has not yet taken care of its legal permits, that is, the legal aspects have not been completed. In managing its business, Risol Mayo Salero Kito has implemented a SWOT analysis

PENDAHULUAN

Industri memasak merupakan salah satu industri yang mengalami perubahan besar akibat tren perekonomian global dan perubahan kebiasaan konsumsi masyarakat. Pergeseran paradigma konsumen, perlunya inovasi, dan perlunya bisnis yang berkelanjutan merupakan dampak dari era industri. Di tengah tantangan tersebut, industri kuliner berkembang tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan pangan, namun juga sebagai bentuk inovasi dan persaingan di pasar yang semakin kompetitif.

Dewasa ini, perkembangan kehidupan bisnis yang semakin canggih dan pesat menjadi tantangan sekaligus ancaman bagi para pengusaha untuk mempertahankan profitabilitas, menunjang kemajuan perusahaan dan memenangkan persaingan dengan perusahaan lain. Industri makanan merupakan salah satu dari sedikit industri atau usaha yang sedang booming peminatnya di kalangan pebisnis saat ini. Di Indonesia modern, bisnis kuliner berkembang pesat dan berbagai macam masakan lezat pun banyak dikembangkan.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penopang utama pembangunan perekonomian suatu negara dan mampu tangguh dalam menghadapi krisis ekonomi. Agar dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya, dilakukan penelitian untuk menganalisis faktor lingkungan internal dan eksternal yang ada serta menentukan strategi yang tepat. Penelitian ini bersifat deskriptif dan teknik pengumpulan datanya dilakukan melalui observasi, wawancara, dan angket. Analisis SWOT akan digunakan untuk analisis data. Analisis ini memperhitungkan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) (T.Yuunita).

Kegiatan wirausaha telah memberikan keberanian kepada generasi muda untuk memulai usaha sendiri saat masih duduk di bangku sekolah. Dengan hadirnya Industri 4.0 diharapkan mahasiswa dapat bersaing mengembangkan produk yang dapat menyelesaikan permasalahan masyarakat. Program wirausaha mandiri ini diharapkan dapat menginspirasi mahasiswa untuk memulai usaha sendiri. Mereka diharapkan dapat menciptakan dan menghasilkan produk yang bernilai tambah melalui keberanian mengambil risiko, inovasi, kreativitas dan kemampuan mengenali dan memanfaatkan peluang. Permintaan akan makanan ringan masih tinggi, sehingga memulai bisnis makanan ringan mungkin bisa menjadi pilihan yang baik. Jajanan juga kerap menjadi pilihan bagi orang-orang yang ingin menikmati sesuatu dengan cepat tanpa harus duduk berlama-lama, apalagi saat sedang bersantai atau butuh sesuatu untuk mengenyangkan perut. Bisnis makanan ringan bisa menguntungkan secara finansial, apalagi jika Anda memiliki kemampuan menciptakan produk yang unik dan menarik. Melalui kesempatan yang diberikan oleh Program Kewirausahaan Mandiri, para peneliti dan tim diberikan kesempatan untuk mendirikan perusahaan makanan ringan bernama Risol Mayo Salero Kito.

Karena kombinasi rasa yang luar biasa dan popularitas mayo sebagai bahan tambahan, bisnis risol mayo menjadi pilihan yang menarik untuk didirikan. Risol mayo menggabungkan kelezatan kulit lumpia yang renyah dengan isian yang gurih karena terdiri 3 dari perpaduan daging cincang, telur, bawang bombay, keju dan mayo. Kombinasi cita rasa yang istimewa ini memiliki daya tarik yang mampu memikat perhatian konsumen, mendorong mereka untuk kembali menikmati lebih banyak lagi.

Semua perusahaan harus melakukan studi kelayakan untuk menghindari kerugian atas investasinya. Investasi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan tidak dikonsumsi dalam proses produksi. Ini termasuk pembelian alat dan infrastruktur yang diperlukan. Dengan kata lain, studi kelayakan memperhitungkan hal-hal yang dapat mengganggu operasional bisnis. Studi kelayakan ekonomi sangat penting untuk mengidentifikasi permasalahan saat ini dan masa depan (Arianton et al., 2019).

Dewasa ini, perkembangan kehidupan bisnis yang semakin canggih dan pesat menjadi tantangan sekaligus ancaman bagi para pengusaha untuk mempertahankan profitabilitas, menunjang kemajuan perusahaan dan memenangkan persaingan dengan perusahaan lain. Industri makanan merupakan salah satu industri yang semakin meningkat pesat peminatnya di kalangan pebisnis saat ini. Di Indonesia modern, bisnis kuliner berkembang pesat, dan berbagai macam masakan lezat pun banyak dikembangkan. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penopang utama pembangunan perekonomian suatu negara dan mampu tangguh dalam menghadapi krisis perekonomian. Agar dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya, dilakukan penelitian untuk menganalisis faktor lingkungan internal dan eksternal yang ada serta menentukan strategi yang tepat.

Penelitian ini bersifat deskriptif dan teknik pengumpulan datanya dilakukan melalui observasi, wawancara, dan angket. Analisis SWOT akan digunakan untuk analisis data. Analisis ini memperhitungkan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) (T.Yuunita, 2023)

Ada banyak faktor yang harus dipertimbangkan untuk menentukan apakah suatu bisnis akan menguntungkan. Setiap komponen harus memiliki nilai spesifik yang diterapkan agar dianggap berharga, namun evaluasi tidak terbatas pada satu komponen saja. Untuk menentukan kelayakan, evaluasi harus didasarkan pada seluruh komponen yang kemudian dievaluasi, bukan secara individual. Jika ada bagian yang tidak memenuhi standar, maka akan diberikan beberapa rekomendasi untuk memperbaikinya agar sesuai dengan standar terkait, jika tidak maka tidak akan dilaksanakan. Aspek yang dievaluasi dalam studi kelayakan Risol Mayo Salero Quito meliputi aspek teknis atau operasional, aspek sosial, aspek ekonomi, dan aspek hukum. Selain menilai keempat dimensi yang disebutkan di atas, analisis SWOT yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman merupakan bagian penting dalam studi kelayakan bisnis karena memberikan wawasan komprehensif mengenai situasi internal dan eksternal suatu perusahaan.

Analisis SWOT berfungsi untuk mengetahui kelayakan bisnis secara keseluruhan dengan mengevaluasi faktor internal dan eksternal. Perusahaan dengan pemahaman mendalam tentang konteks internal dan eksternal dapat mengambil keputusan yang lebih cerdas terkait peluang investasi, pengembangan produk, dan ekspansi bisnis. Berdasarkan latar belakang dan keterlibatan peneliti dalam proyek Risol Mayo Salero Quito, maka peneliti melakukan "Studi Kelayakan dan Analisis SWOT Proyek Risol Mayo Salero Quito pada Program Wirausaha Mandiri Universitas Muhammadiyah Surakarta". Saya tertarik untuk melakukan penelitian pada Bisnis Risol Mayo Salero Kito dalam Program Wirausaha Merdeka Universitas Muhammadiyah Surakarta".

METODE

Untuk lebih memahami kelayakan bisnis dan analisis SWOT Risol Mayo Salero Kito, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk memahami fenomena secara keseluruhan, mengeksplorasi pemahaman konteks, serta mempertimbangkan makna dan interpretasi subjektif terhadap informasi. Jenis data yang penulis gunakan untuk studi kelayakan usaha dan analisis SWOT Lysol Mayo Salero Kito adalah data primer dan data sekunder. Peneliti menggunakan teknik observasi untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini. Metode ini digunakan untuk menyusun studi kelayakan dan analisis SWOT bisnis Risol Mayo. Peneliti melakukan observasi terhadap usaha Risol Mayo Salero Quito yang tercakup dalam Program Wirausaha Mandiri guna memperoleh sumber data yang relevan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Aspek Teknis dan Teknologi

Bisnis Mayorisol di Saleso Quito dijalankan dengan cara yang sederhana, namun kemajuan teknologi hampir tidak dimanfaatkan melalui penggunaan mixer, mixer, dan kompor gas. Sedangkan kemasannya terbuat dari plastik OPP (Oriented Polypropylene) dan juga berdinding tipis untuk produk Lysol beku. Untuk menjaga umur simpan mayones Risol, Salero Kito menyimpan produk Risol di lemari es untuk memastikan Risol memiliki umur simpan minimal satu minggu. Dari penjelasan di atas, dari segi teknis dan teknis, bisnis Risol Mayo Salero Kito mampu memanfaatkan teknologi yang ada.

3.2 Aspek Sosial dan Ekonomi

Hal ini paling jelas terlihat di perusahaan Salero Quito, Lysol Mayo, yang terdiri dari mahasiswa. Artinya mereka berpeluang menjadi wirausaha muda yang dapat membuka lapangan kerja baru di masa depan, menunjang perekonomian pekerja dan mengurangi jumlah pengangguran.

3.3 Analisis SWOT

Kondisi Perusahaan Salero Kito yang dilihat dari aspek kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threats) yang di hadapi oleh usaha tisol mayo Salero Kito, yaitu sebagai berikut :

1. Kekuatan (strengths)

- a. Lokasi Penjualan yang Strategis : Lokasi penjualan yang strategis merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu perusahaan Salero Quito Risol Mayo dijual di Universitas Muhammadiyah Surakarta dan menyasar kalangan pelajar.
- b. Harga Bersaing: Apabila Risol Mayo Salero Kito dapat memberikan kualitas yang sebanding dengan harga yang dibayarkan, hal ini dapat menjadi kekuatan dalam menjaga dan menarik minat pelanggan.
- c. Kualitas rasa yang konsisten: Keunggulan utama dalam bisnis grosir dapat dicapai melalui kualitas rasa dan keunikan produk yang konsisten. Produk yang secara konsisten memberikan pengalaman rasa yang memuaskan kemungkinan besar akan menarik perhatian dan loyalitas pelanggan.
- d. Karyawan saya ramah: Karyawan yang ramah umumnya memiliki kemampuan komunikasi yang baik. Komunikasi yang efektif antara karyawan dan konsumen dapat mencegah kesalahpahaman, meningkatkan kejelasan, dan memastikan kebutuhan konsumen dipahami.
- e. Kualitas bahan baku yang unggul: Bahan baku berkualitas tinggi mendukung standar produksi yang tinggi dan berarti setiap produk yang diproduksi memiliki kualitas yang sama, sehingga pelanggan mendapatkan produk bagus yang sama setiap kali membeli.

2. Kelemahan (weaknesses)

- a. Manajemen Bekerja Kurang Optimal Usaha risol mayo Salero Kito sudah melakukan pencatatan, akan tetapi belum dilakukan secara sistematis karena belum adanya mesin kasir sehingga pencatatan transaksi belum bisa dilakukan dengan rapi. Fokus manajemen yang terbatas pada pengembangan karyawan memiliki potensi untuk menurunkan motivasi dan perkembangan keterampilan, sehingga berdampak pada kinerja tim secara keseluruhan.
- b. Perawatan Alat Produksi Ketidakoptimalan dalam perawatan bisa mengakibatkan berkurangnya masa pakai alat produksi, yang berarti bahwa perusahaan mungkin perlu melakukan penggantian atau pembaruan peralatan secara lebih rutin, yang pada akhirnya dapat menambah biaya tambahan
- c. Kebersihan Kesuksesan bisnis makanan sangat tergantung pada tingkat kebersihan dan higienis yang dijaga. Pelanggan sangat memperhatikan aspek ini, dan satu kejadian kurangnya kebersihan dapat mengakibatkan kerusakan pada reputasi bisnis.
- d. Keterbatasan Kapasitas Produksi Apabila usaha risol mayo Salero Kito menghadapi lonjakan permintaan yang signifikan secara mendadak, keterbatasan dalam kapasitas produksi mungkin menjadi hambatan. Kapasitas produksi yang terbatas bisa mengakibatkan kelambatan dalam memproses pesanan pelanggan, yang berpotensi merugikan relasi dengan pelanggan dan mengurangi tingkat kepuasan mereka.

3. Peluang (opportunities)

- a. Diversifikasi Menu Kegiatan ini menghadirkan inovasi dengan memungkinkan jajanan seperti rissol diawetkan dengan cara dibekukan. Terinspirasi dari Risol klasik dengan daging asap dan mayonaise, Salero Kito menghadirkan variasi Risol dengan campuran telur, daging asap, keju, mayonaise, dan bawang bombay. Risol Mayo

Salero Kito berencana menambah variasi menu Risol dengan topping berbeda. Hal ini dapat menarik pelanggan baru dan menambah keunikan produk risol mayonaise.

- b. Ekspansi Bisnis Ekspansi online merupakan strategi dimana perusahaan memperluas pemasaran melalui platform digital, seperti media sosial, situs e-commerce, atau aplikasi belanja toko secara online. Hal ini dapat meningkatkan kehadiran atau pemasaran online Risol Mayo Salero Kito produk, memberikan akses ke pelanggan yang lebih luas tanpa meningkatkan biaya secara signifikan. tenaga kuda.
- c. Kemitraan Pihak Ketiga Melalui kemitraan, Risol Mayo Salero Kito dapat menjangkau pelanggan yang mungkin belum terjangkau oleh produk mereka sebelumnya, sehingga menciptakan peluang baru dalam penjualan dan pengembangan bisnis.
- d. Partisipasi dalam Acara atau festival Kuliner Mengikuti acara atau festival seperti bazaar makanan dapat memberikan eksposur yang lebih besar dan menciptakan kesempatan untuk mendemonstrasikan produk Risol Mayo Salero Kito secara langsung kepada calon pelanggan.

4. Ancaman (threats)

- a. Peluncuran produk baru yang serupa: Munculnya produk baru yang serupa menjadi ancaman bagi usaha Risol Mayo Salero Kito. Persaingan yang tinggi dari usaha serupa di pasar dapat mengancam pangsa pasar dan margin keuntungan Risol Mayo Salero Kito.
- b. Perubahan selera pelanggan: Perubahan secara mendadak dalam selera pelanggan atau tren makanan dapat berdampak negatif pada popularitas produk Risol Mayo Salero Kito. Jika pelanggan beralih ke tren makanan lain atau menginginkan variasi baru, usaha ini harus dapat beradaptasi dengan cepat agar tetap relevan. Sehingga pelanggan dapat menetap dan tetap memilih produk Risol Mayo Salero Kito.
- c. Peraturan dan Kebijakan Pemerintah: Perubahan dalam peraturan kesehatan atau kebijakan pemerintah terkait bisnis makanan dapat memengaruhi proses produksi atau memerlukan investasi tambahan untuk kepatuhan. Hal ini berpotensi meningkatkan biaya operasional dari usaha risol ini

3.4 Implementasi Studi Kelayakan dan Analisis SWOT Pada Bisnis Risol Mayo Salero Kito

1. Implementasi Studi Kelayakan

- a) Aspek Teknis dan Teknologi : Pasar yang digunakan harus memenuhi standar mutu yang dikehendaki pasar, Teknik yang digunakan harus cocok dengan persyaratan yang diperlukan untuk mencapai kapasitas yang diinginkan, Bahan baku yang dibutuhkan, Bahan penolong yang dibutuhkan, dan Lokasi yang dipilih.
- b) Aspek Sosial dan Ekonomi : Dapat dilihat dalam usaha risol mayo Salero Kito yang beranggotakan mahasiswa, sehingga terbuka lapangan pekerjaan baru dikemudian hari dan dapat membantu perekonomian para karyawan dan mengurangi pengangguran.
- c) Aspek Keuangan : Implementasi aspek keuangan ini dapat dilakukan dengan menggunakan payback periode, benefit/cost ratio, Break Even Point, Net Present Value (NPV), dan Profitability Index (PI).
- d) Aspek Hukum : Usaha risol mayo Salero Kito ternyata belum mengurus perizinan hukum yang berarti usaha risol mayo Salero Kito belum layak apabila dilihat dari aspek hukum.

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil studi kelayakan dan analisis SWOT toko Risol Mayo Salero Kito dapat disimpulkan bahwa rencana pembukaan dan perluasan toko layak dilakukan. Keempat aspek ini akan membantu Anda memutuskan apakah bisnis ini menguntungkan atau tidak. Berdasarkan hasil penelitian ini, kami melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats) pada Toko Kelontong Lysol Mayo Celero Lokito. Keunggulan perusahaan ini adalah basis penjualan yang strategis, harga yang kompetitif, kualitas rasa yang stabil, sumber daya yang wajar dan kualitas bahan baku yang sangat baik. Kelemahan usaha ini antara lain pengelolaan tenaga kerja yang kurang optimal, pemeliharaan alat produksi, kebersihan, persyaratan perizinan, dan keterbatasan kapasitas produksi. Peluang bisnis ini terdiri dari diversifikasi menu, ekspansi online, kemitraan pihak ketiga, dan partisipasi dalam acara dan festival kuliner. Mayo Celero Quito Risol Ancaman terhadap toko kelontong mencakup pengenalan produk pesaing, perubahan preferensi pelanggan, serta peraturan dan kebijakan pemerintah.

4.2 Saran

Perusahaan ini perlu memperoleh izin pendirian perusahaan dan melengkapi dokumen-dokumen yang diperlukan untuk memenuhi aspek hukum usaha Risol Mayo. Sebab, aspek hukum dilakukan untuk menyelidiki dan memeriksa apakah pelaku ekonomi mematuhi peraturan hukum yang berlaku. Dalam penelitian ini analisis terkait studi kelayakan hanya mempertimbangkan empat aspek saja, yaitu aspek teknis dan teknis, aspek sosial dan ekonomi, aspek finansial, dan aspek hukum. Oleh karena itu, disarankan untuk melengkapi analisis studi kelayakan dengan aspek lain seperti aspek pemasaran, aspek lingkungan, dan lain-lain untuk penelitian lebih lanjut. 10 Usaha Mayorisol Salero Kito harus mempunyai keunggulan produk yang membedakannya dengan Mayorisol lainnya. Isian risol bisa diutamakan. Misalnya saja menggunakan daging dengan rasa rendang. Kami bertujuan agar mayones Lysol Salekito memiliki karakteristik yang unik dibandingkan produk Lysol pada umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Irsan, I., & Permana, K. W. A. (2021). Pengaruh Aspek Pemasaran, Aspek Teknik, Dan Aspek Keuangan Studi Kelayakan Bisnis Terhadap Pendapatan Peternak Walet Di Kecamatan Lalan Kabupaten Musi Banyuasin Sumatera Selatan. *Forbiswira (Forum Bisnis Dan Kewirausahaan)* - Sinta 4, 10(2), 89–105. <https://doi.org/10.35957/forbiswira.v10i2.800>
- Kristian, W., & Indrawan, F. (2019). Studi Kelayakan Bisnis dalam Rangka Pendirian XX Cafe. *Jurnal Akuntansi Maranatha*, 11(2), 379–400. <https://doi.org/10.28932/jam.v11i2.1932>
- Masnita, Y., Nurhaida, D., & Pohan, H. T. (2021). Penyusunan Rencana Bisnis Umkm. *JUARA: Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera*, 33–42. <https://doi.org/10.25105/juara.v2i1.8535>
- Sarno, S. (2021). Upaya Peningkatan Pengetahuan Tentang Rencana Bisnis (Business Plan) Bagi Pelaku Umkm Di Kabupaten Banjarnegara. *Indonesian Journal Of Community Service*, 1(1), 148–155. <http://ijocs.rcipublisher.org/index.php/ijocs/article/view/27>
- Suwarno, B. (2020). Studi Kelayakan Bisnis-Tujuan Studi Kelayakan Bisnis. In CV. Manhaji (Issue September). <https://perpustakaan.stietotalwin.ac.id/pdf/50.pdf>
- Trojanowski, T. (2021). SWOT Analysis of Sustainable Marketing Mix of Food Industry Enterprises. 17, 997–1003. <https://doi.org/10.37394/232015.2021.17.92>

Yunita, T., & Wijayanti, M. (2021). EDUKASI KEWIRAUSAHAAN PADA PEMUDA KARANG TARUNA MELALUI MOTIVASI. JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri), 5(6), 3278–3287. <https://doi.org/10.31764/jmm.v5i6.5752>