

***SWOT ANALYSIS* USAHA RUMAH MAKAN PONDOK**

ALE-ALE PONTIANAK

ARTIKEL PENELITIAN

Oleh:

GINA HERNANDA MAIDAYANTI

NIM F01109014



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS TANJUNGPURA
PONTIANAK**

2013

SWOT ANALYSIS USAHA RUMAH MAKAN PONDOK

ALE-ALE PONTIANAK

Gina, Sri, Aminuyati

Program Studi Pendidikan Ekonomi Akuntansi FKIP Untan

Email : ginahambar@ymail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Kekurangan, Kelebihan, Peluang, dan Ancaman pada usaha Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian yang diperoleh antara lain kekuatan Rumah Makan Pondok Ale-ale adalah berada di dekat beberapa instansi/perkantoran dan di jalur dua arah, kenyamanan lokasi, memiliki menu (*product*) yang bervariasi, cita rasa yang khas, makanan yang dijual familiar bagi konsumen, selalu ada inovasi baru, harga terjangkau, dan promosi dengan berbagai media. Kelemahannya adalah minimnya lahan parkir dan tempat makan terasa panas saat siang hari, tidak dapat dinikmati oleh semua orang, bahan baku tidak tahan lama, dan belum melakukan promosi melalui media televisi. Peluangnya adalah berada di dekat beberapa instansi/perkantoran dan di pinggiran jalan yang ramai dilalui, memiliki beberapa cabang, digemari bagi pecinta *seafood*, ciri khas menu adalah *seafood*, menyediakan paket pesta ulang tahun dan *cathering*, dan promosi gratis. Ancamannya adalah banyak usaha serupa dan pilihan usaha makanan di sekitar, isu kebersihan, dan bahan baku susah dicari.

Kata Kunci : *SWOT* Usaha Rumah Makan Pondok Ale-Ale

Abstract: This study aims to determine Disadvantages, Advantages, Opportunities, and Threats to operations Eating cottage Ale-Ale Pontianak. The method used in this research is descriptive qualitative. The results obtained among other powers Eating Ale-Ale cottage is located near several agencies/offices and in lane two-way, convenience of location, has a menu (*product*) is varied, distinctive taste, familiar foods sold to consumers, there are always new innovations, affordable price, and promotion to various media. The disadvantage is the lack of parking and dining area feels hot during the day, can not be enjoyed by all people, raw materials are perishable, and not through the medium of television promotions. Chances are located near several agencies/offices and on the outskirts of the well-traveled road, has several branches, the rage for seafood lovers, the hallmark of the menu is seafood, providing a birthday party package and *cathering*, and free promotion. The threat is a lot of similar businesses and business choices around food, hygiene issues, and the raw material is hard to find.

Keywords: Business SWOT Eating Cottage Ale-Ale

Kemajuan di bidang perekonomian selama ini telah banyak membawa akibat perkembangan yang cukup pesat dalam bidang usaha. Sejalan dengan itu banyak bermunculan perusahaan dagang yang bergerak di bidang perdagangan yang berbentuk usaha di bidang kuliner berupa tempat makan. Dan usaha kuliner ini dapat berkembang dengan pesat, khususnya di Kota Pontianak sendiri. Salah satu usaha kuliner yang sedang diusahakan saat ini adalah Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak.

Usaha kuliner adalah usaha yang berfungsi sebagai tempat untuk melepaskan lapar dan haus, yang kini telah menjelma menjadi tempat bersosialisasi bagi kalangan tertentu, tempat pertemuan bisnis sambil bersantap, dan lain-lain (Adith Raharjo, 2002).

Berikut adalah tabel perolehan pendapatan Rumah Makan Pondok Ale-Ale dalam 5 tahun terakhir.

TABEL 1 Pendapatan Rumah Makan Pondok Ale-Ale

Tahun	Perolehan Pendapatan
2008	Rp 568.250.000,-
2009	Rp 590.940.000,-
2010	Rp 603.260.000,-
2011	Rp 606.760.000,-
2012	Rp 621.523.000,-

Sumber : Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak

Perkembangan bisnis usaha makanan merupakan salah satu bisnis yang sangat diminati oleh masyarakat, karena makanan sebagai kebutuhan untuk kelangsungan hidup yang akan terus dicari. Hal ini terbukti bahwa bisnis kuliner telah menjadi lebih kompetitif karena lebih banyak orang mulai masuk ke bisnis yang menguntungkan ini.

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam mendirikan usaha, seperti lokasi usaha (*place*), menu (*product*), harga yang ditawarkan (*price*), serta promosi (*promotion*). Dan seperti usaha kuliner pada umumnya, rumah makan ini mempunyai tujuan untuk menjadi sebuah usaha yang sukses.

Sukses adalah usaha yang tidak bangkrut, yang menguntungkan, dan dapat memperluas usahanya. Sukses terbesar adalah dapat mewariskan perusahaan kepada anak-anaknya (Sumardi, 2007).

Pada tabel di bawah ini dapat dilihat daftar berbagai cabang Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak.

TABEL 2 Daftar Cabang Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak

Cabang Usaha	Alamat
Pondok Ale-Ale (Pusat)	Jl. Podomoro
Pondok Ale-Ale (Cabang)	Jl. Putri Daranante
Pondok Ale-Ale (Cabang)	Mega Mall Lt.1
Pondok Ale-Ale (Cabang)	Mega Mall Lt.2

Sumber : Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa usaha kuliner di Kota Pontianak cukup menjanjikan. Usaha kuliner tersebut sudah mencapai kesuksesan. Seperti salah satu usaha kuliner yang telah mencapai kesuksesan usahanya, yaitu Rumah Makan Pondok Ale-Ale. Tetapi dibalik kesuksesan yang telah dicapai. Dibutuhkan evaluasi perusahaan dan usaha untuk mengembangkannya agar usaha ini dapat melakukan perubahan lebih baik lagi dengan mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman.

Rumah Makan Pondok Ale-Ale merupakan usaha yang didirikan sekitar 6 tahun yang lalu. Dan saat ini telah memperoleh pendapatan kurang-lebih Rp 50.000.000,-/bulan. Begitu juga dengan telah dibukanya cabang di berbagai tempat di Pontianak. Hal tersebut membuktikan bahwa Rumah Makan Pondok Ale-Ale telah berhasil mencapai kesuksesannya dengan membuka cabang di berbagai lokasi.

Salah satu strategi dalam memasarkan produk pada usaha ini adalah memberi diskon pada menu-menu di hari tertentu, seperti berikut ini : 1) Senin : Diskon 50% untuk menu Kepiting; 2) Selasa : Diskon 50% untuk menu Udang; 3) Rabu : Diskon 50% untuk menu Cumi; 4) Kamis : Diskon 50% untuk menu Ikan; 5) Jum'at : Diskon 50% untuk menu Sayuran.

Begitu pula dengan Menu Paket yang ditawarkan dalam meningkatkan konsumen yang berkunjung, seperti : 1) Paket Ulang Tahun; 2) Paket Hemat; 3) Paket *Cathering* (kotakan/prasmanan).

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kesuksesan dalam usaha Rumah Makan Pondok Ale-Ale ini. Faktor-faktor tersebut antara lain, seperti menu (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), serta lokasi usaha (*place*) Rumah Makan Pondok Ale-Ale sendiri dalam mengembangkan usahanya. Dari masing-masing faktor tersebut dapat dianalisis menggunakan *SWOT*. Yaitu, segi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada usaha tersebut. Agar dapat dijadikan sebagai evaluasi perusahaan dalam menjalankan usahanya di kemudian hari. Dan dapat mencapai kesuksesan lebih dari yang diperoleh saat ini.

Berdasarkan uraian di atas serta melihat pentingnya menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman pada usaha kuliner tersebut, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “*SWOT Analysis* Usaha Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak”.

METODE

Penelitian dapat dikelompokkan menjadi 3, yaitu : 1) Penelitian Deskriptif; 2) Penelitian Komparatif; 3) Penelitian Asosiatif (Sugiyono:2007). Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif, dimana penelitian ini bermaksud untuk mengangkat fakta, keadaan, variabel, dan fenomena-fenomena yang terjadi sekarang (ketika penelitian berlangsung) dan menyajikan data tentang *SWOT* Rumah Makan Pondok Ale-ale Pontianak.

Bentuk metode yang digunakan dan dianggap sesuai dalam penelitian ini yaitu bentuk Survei (*Survey Studies*), yang bertujuan untuk memaparkan mengenai *SWOT*. Dengan mengambil objek penelitian pada usaha Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak.

Prosedur dalam penelitian ini terdiri dari 3 tahap, yaitu : 1) Tahap persiapan; 2) Tahap pelaksanaan; 3) Tahap akhir.

Tahap Persiapan

Langkah-langkah yang dilakukan pada tahap persiapan, antara lain : 1) Melakukan pra riset melalui wawancara kepada pengelola di Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak; 2) Mengamati lokasi Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak; 3) Meminta data yang dimiliki oleh Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak untuk diolah; 4) Menganalisis hasil pra riset; 5) Menyusun pedoman wawancara untuk riset.

Tahap Pelaksanaan

1) Melakukan riset melalui wawancara kepada pengelola di Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak dengan berpedoman pada pedoman wawancara yang telah disusun; 2) Pengambilan sampel dengan wawancara kepada beberapa konsumen untuk penguatan pendapat pada hasil penelitian; 3) Mengamati lokasi usaha.

Tahap Akhir

1) Menganalisis data yang diperoleh dari wawancara pengelola dan konsumen serta lokasi yang telah diamati selama riset berlangsung dengan Analisis *SWOT*; 2) Mendeskripsikan hasil analisis data dan memberikan kesimpulan sebagai jawaban dari rumusan masalah; 3) Menyusun laporan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak merupakan usaha kuliner yang didirikan sejak 23 Desember 2006 di Pontianak. Dengan nama pemilik Edy Hartono. Dan mempunyai visi “Memajukan wisata kuliner di Pontianak” dan misi “Untuk menjadi salah satu rumah makan yang mempertahankan cita rasa makanan khas Kalimantan Barat”. Serta memiliki 27 orang karyawan di pusat (Jl. Podomoro). Pada tahun 2008, usaha kuliner ini berkembang dan membuka cabang pertama kali di Mega Mall Lt.1. Kemudian dilanjutkan dengan berbagai cabang berikutnya. Dan dari 4 cabang yang telah didirikan, dikelola oleh seorang Manager, yaitu Bapak Supriyadi. Dengan memperoleh pendapatan sekitar Rp 600.000.000,-/tahunnya, usaha kuliner ini termasuk usaha yang telah sukses dalam usahanya. Dengan pendapatan yang semakin tinggi per tahunnya, serta

memiliki beberapa cabang di berbagai lokasi di Pontianak ini. Rumah Makan Pondok Ale-Ale Pontianak bisa dikatakan sukses dalam usahanya. Tetapi dari kesuksesan tersebut perlu diperhatikan juga sisi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, serta Ancaman usaha kuliner tersebut. Dan peneliti akan meneliti langsung pada Rumah Makan Pondok Ale-Ale yang berada di Jln. Podomoro.

Berikut ini adalah rekapitulasi hasil dari penelitian dengan menggunakan analisis *SWOT* :

TABEL 3 Rekapitulasi Analisis *SWOT*

4P	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)	Peluang (O)	Ancaman (T)
1. Lokasi Usaha (Place)	<ul style="list-style-type: none"> a. Berada di dekat beberapa instansi/perkantoran. b. Kenyamanan lokasi. c. Berada di jalur dua arah. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Minimnya lahan parkir. b. Tempat makan terasa panas saat siang hari. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Berada di dekat beberapa instansi/perkantoran. b. Berada di pinggiran jalan yang ramai dilalui. c. Memiliki beberapa cabang. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Banyak usaha serupa. b. Banyak pilihan usaha makanan di sekitar. c. Isu kebersihan.
2. Menu (Product)	<ul style="list-style-type: none"> a. Memiliki menu yang bervariasi (<i>product</i>). b. Memiliki cita rasa yang khas. c. Makanan yang dijual familiar bagi konsumen. d. Selalu ada inovasi baru. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak dapat dinikmati oleh semua orang. b. Bahan baku tidak tahan lama. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Digemari bagi pecinta <i>seafood</i>. b. Ciri khas menu adalah <i>seafood</i>. c. Menyediakan paket pesta ulang tahun dan <i>cathering</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Bahan baku susah dicari.
3. Harga yang Ditawarkan (Price)	<ul style="list-style-type: none"> a. Harga terjangkau. 	-	-	-
4. Promosi (Promotion)	<ul style="list-style-type: none"> a. Promosi dengan berbagai media. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Belum melakukan promosi melalui media televisi. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Promosi gratis. 	-

Sumber : Data Olahan 2013

Pembahasan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang terjadi pada usaha Rumah Makan Pondok Ale-ale Pontianak. Dan fokus penelitian ditujukan kepada hal yang harus diperhatikan dalam suatu usaha, yaitu 4P (*Place, Product, Price, Promotion*). Analisis yang digunakan adalah analisis *SWOT* (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*).

Dengan judul “*SWOT Analysis* Usaha Rumah Makan Pondok Ale-ale Pontianak”. Penelitian ini sendiri berkaitan dengan mata kuliah Kewirausahaan dan *Analysis SWOT* berkaitan dengan mata kuliah Manajemen Strategi. Dan seharusnya mata kuliah Kewirausahaan dan Manajemen Strategi itu sendiri seharusnya lebih dikembangkan lagi dalam bentuk praktek. Agar memudahkan mahasiswa dalam memahaminya dengan terjun langsung untuk berwirausaha dan juga mengatur strategi suatu perusahaan. Sehingga jika ada penelitian seperti ini atau penelitian lanjutan kedepannya, memudahkan dalam melakukan penelitiannya karena sudah memahami tentang Kewirausahaan dan Manajemen Strategi dengan praktek yang pernah dilakukan selama mata kuliah berlangsung.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan penjelasan mengenai *SWOT Analysis* usaha Rumah Makan Pondok Ale-ale Pontianak, maka kesimpulan yang akan diambil adalah sebagai berikut : 1) Kekuatan (*Strengths*), berdasarkan analisis *SWOT* yang telah dilakukan, Rumah Makan Pondok Ale-ale memiliki kekuatan (*strengths*) dilihat segi lokasi usaha (*place*) yang strategis yang terletak di dekat perkantoran dan jalur dua arah, kenyamanan lokasi bagi pelanggan atau calon pelanggan. Dilihat dari segi menu (*product*), terdapat menu yang bervariasi, cita rasa yang khas, makanan yang dijual familiar bagi pelanggan dan calon pelanggan, dan selalu ada inovasi baru. Dilihat dari segi harga (*price*), harga yang ditawarkan sangat terjangkau. Dilihat dari segi promosi (*promotion*), dilakukan dengan berbagai media sehingga dapat menarik banyak pelanggan atau calon pelanggan; 2) Kelemahan (*Weakness*), berdasarkan analisis *SWOT* yang telah dilakukan, Rumah Makan Pondok Ale-ale memiliki kelemahan (*weakness*) dilihat segi lokasi usaha (*place*), memiliki lahan parkir yang minim dan tempat makan yang terasa panas saat siang hari. Dilihat dari segi menu (*product*), tidak dapat dinikmati oleh semua orang dikarenakan menu yang tersedia berupa *seafood* sehingga bagi orang yang tidak menyukai atau alergi dengan makanan *seafood* tidak akan bisa menikmati makanan yang tersedia di rumah makan ini, selain itu juga bahan baku yang tidak tahan lama dikarenakan rumah makan menyajikan makanan dengan bahan baku yang *fresh* demi kenyamanan pelanggan atau calon pelanggan dalam menikmati makanan yang tersedia. Dilihat dari segi promosi (*promotion*), rumah makan ini belum melakukan promosi melalui media televisi; 3) Peluang (*Opportunities*), berdasarkan analisis *SWOT* yang telah dilakukan, Rumah Makan Pondok Ale-ale memiliki peluang (*opportunities*) dilihat segi lokasi usaha (*place*) yang strategis yang terletak di dekat perkantoran dan di pinggiran jalan yang ramai dilalui, serta memiliki berbagai cabang sehingga

pelanggan atau calon pelanggan mudah mengunjungi rumah makan yang tersedia cabangnya di berbagai tempat. Dilihat dari segi menu (*product*), digemari bagi pecinta *seafood*, ciri khas menu yang dimiliki adalah *seafood*, menyediakan paket pesta ulang tahun dan *cathering*. Dilihat dari segi promosi (*promotion*), dapat dilakukan promosi secara gratis melalui mulut ke mulut (*mouth to mouth*), karena terletak disekitar perkantoran, sehingga dapat terjadi promosi dari mulut ke mulut melalui pelanggan atau calon pelanggan yang telah berkunjung ke rumah makan dan di lain kesempatan orang tersebut bercerita dengan karyawan lain tentang rumah makan dan tidak menutup kemungkinan mengajaknya untuk mencicipi langsung menu yang tersedia pada rumah makan; 4) Ancaman (*Threats*), berdasarkan analisis *SWOT* yang telah dilakukan, Rumah Makan Pondok Ale-ale memiliki ancaman (*threats*) dilihat segi lokasi usaha (*place*), terdapat banyak usaha serupa, banyak pilihan usaha makanan di sekitar rumah makan, isu kebersihan rumah makan yang terletak di pinggir jalan sehingga pelanggan atau calon pelanggan harus yakin terlebih dahulu dengan kebersihan yang terjamin untuk kembali lagi ke rumah makan ini. Dilihat dari segi menu (*product*), bahan baku susah dicari di pasar umum, karena dibutuhkan bahan baku yang sangat berkualitas dan sesuai dengan keinginan rumah makan demi member yang terbaik untuk pelanggan atau calon pelanggan.

Saran

Adapun saran-saran yang ingin penulis sampaikan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak terkait khususnya Rumah Makan Pondok Ale-ale Pontianak adalah sebagai berikut : 1) Kekuatan yang telah dimiliki oleh usaha Rumah Makan Pondok Ale-ale ini sebaiknya tetap dipertahankan, karena tidak menutup kemungkinan kekuatan ini dapat berubah menjadi kelemahan bahkan ancaman, jika tidak diperhatikan serta dikembangkan. Kemudian jika kekuatan ini dapat dipertahankan juga dikembangkan, tidak menutup kemungkinan juga dapat berubah menjadi suatu peluang untuk mencapai kesuksesan yang lebih dari yang telah dicapai sekarang oleh Rumah Makan Pondok Ale-ale Pontianak ini. Kenyamanan lokasi bagi pelanggan atau calon pelanggan harus tetap dipertahankan agar pengunjung merasa betah berada di lokasi rumah makan. Cita rasa juga sangat penting untuk dipertahankan, karena cita rasa yang khas yang dimiliki rumah makan tidak ditemukan pada rumah makan lainnya, sehingga pengunjung akan kembali dan kembali lagi untuk mencicipi makanan pada rumah makan ini. Dan juga menu yang bervariasi serta selalu ada inovasi baru dalam hal menu, dapat dilakukan secara berkelanjutan, agar pengunjung tidak merasa bosan dengan menu yang tersedia itu-itu saja; 2) Kelemahan yang terdapat pada Rumah Makan Pondok Ale-ale Pontianak ini seharusnya dapat diperbaiki agar tidak menjadi suatu ancaman bagi usaha rumah makan sendiri. Hal yang dapat diperbaiki ialah, seperti melakukan perluasan lahan parkir, menambah tanaman di sekeliling rumah makan untuk mengurangi udara yang terasa panas di tempat makan pada siang hari. Selain itu juga rumah makan dapat menambah menu lain selain *seafood* agar dapat dinikmati oleh semua orang tanpa mengurangi menu *seafood* yang ada dan telah menjadi ciri khas rumah makan ini. Kemudian untuk promosi, bisa dikembangkan lagi melalui media televisi, sehingga bukan hanya

promosi melalui *mouth to far*, radio, surat kabar, brosur, spanduk, dan diskon saja; 3) Peluang yang telah dimiliki oleh usaha Rumah Makan Pondok Ale-ale ini sebaiknya dapat ditangkap oleh rumah makan sebagai usaha untuk melakukan pengembangan usaha, karena tidak menutup kemungkinan peluang yang dimiliki usaha rumah makan ini jika tidak digunakan dengan baik, maka kesempatan yang ada bisa saja diambil bahkan direbut oleh usaha sejenis lainnya, seperti banyak berdiri usaha-usaha rumah makan *seafood* di berbagai tempat; 4) Ancaman yang dimiliki oleh usaha Rumah Makan Pondok Ale-ale ini sebaiknya harus segera dihindari, agar usaha rumah makan tidak mengalami kemunduran bahkan kebangkrutan. Banyaknya usaha serupa yang telah berdiri, seharusnya tidak menjadi ancaman bagi rumah makan, bahkan ini bisa menjadi suatu motivasi bagi rumah makan untuk terus memajukan dan mengembangkan usahanya. Seperti mempertahankan kekuatan yang dimiliki, mengubah kelemahan menjadi suatu kekuatan serta peluang, meningkatkan promosi, juga menawarkan tambahan aneka paket/diskon. Selain itu juga kebersihan rumah makan dalam menyajikan makanan juga harus tetap dijaga agar isu yang beredar tentang kebersihan rumah makan di pinggir jalan tidak mempengaruhi pelanggan atau calon pelanggan untuk berkunjung lagi ke rumah makan.

DAFTAR RUJUKAN

- Adith Raharjo. (2002). **5 Rahasia Sukses Bisnis Restoran**. Jakarta : Penebar Plus.
- Sugiyono, (2007). **Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D**. Bandung : Alfabeta.
- Sumardi. (2007). **Kiat Sukses Bisnis**. Jakarta : Erlangga