

ANALISIS SWOT SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN VOLUME USAHA JAJANAN ROS KABUPATEN BENGKAYANG

Rosalia¹, Sabinus Beni², Benedhikta Kikky Vuspitasari³, Veneranda Rini Hapsari⁴
^{1, 2, 3, 4}Institut Shanti Bhuana, Bukit Karmel Sebopet No.1, Bengkayang, Kalimantan Barat, Indonesia
Email: rosalia20209@shantibhuana.ac.id

Article History

Received: 18-06-2024

Revision: 26-06-2024

Accepted: 28-06-2024

Published: 30-06-2024

Abstract. The purpose of this study is to analyze Efforts to Increase JR Business Volume through SWOT Analysis. The method used in this study is a qualitative research method. The subjects in this study amounted to 8 respondents using in-depth interview techniques. Data analysis is carried out qualitatively consisting of data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results of this study show that there are several aspects that affect the strength, namely: good product taste, many flavor variants, easy-to-reach business location, affordable product prices, good service. Meanwhile, the disadvantages are as follows: JR snack products cannot be stored for too long, the product packaging is still standard, the production process is still carried out manually, and the supply of stock is not much. For the opportunity itself, namely providing a new product menu, developing products that are in demand by many consumers. And for the threat as follows: the increasing level of competitors, competitors with the same type of products.

Keywords: SWOT Analysis, JR Venture

Abstrak. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis Upaya Meningkatkan Volume Usaha JR melalui Analisis SWOT. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Subjek dalam penelitian ini berjumlah 8 responden dengan menggunakan teknik wawancara mendalam. Analisis data dilakukan secara kualitatif yang terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat beberapa aspek yang berpengaruh pada kekuatan yaitu: rasa produk enak, banyak varian rasa, lokasi usaha mudah dijangkau, harga produk terjangkau, pelayanan yang baik. Sedangkan kelemahan sebagai berikut: produk jajanan JR tidak dapat disimpan dalam waktu terlalu lama, packingan produk yang masih standard, proses produksi masih dilakukan secara manual, penyediaan stok tidak banyak. Untuk peluangnya sendiri yaitu menyediakan menu produk baru, mengembangkan produk yang diminati banyak konsumen. Dan untuk ancaman sebagai berikut: bertambahnya tingkat pesaing, pesaing dengan jenis produk yang sama.

Kata Kunci: SWOT Analysis, Business, Snacks

How to Cite: Rosalia., Beni, S., Vuspitasari, B. K., & Hapsari, V. R. (2024). Analisis SWOT Sebagai Upaya Meningkatkan Volume Usaha Jajanan Ros Kabupaten Bengkayang. *Indo-Fintech Intellectuals: Journal of Economics and Business*, 4 (2), 635-646. <http://doi.org/10.54373/ifiheb.v4i2.1336>

PENDAHULUAN

Kuliner secara umum berasal dari kata *culinary* yang artinya suatu kegiatan mempersiapkan atau memasak makanan. Kuliner ini berhubungan dengan memasak atau mengelola makanan yang merupakan bagian dari hidup yang berkaitan dengan konsumsi

makanan sehari-hari yang diolah dari bentuk yang sederhana menjadi sesuatu yang menarik sehingga dapat menjadi sesuatu yang bernilai jual (Mariska, 2022). Kuliner sangat tidak asing lagi, bahkan di Bengkayang sendiri pun sudah sangat banyak macam kuliner. Banyak sekali jenis kuliner yang di jual di pasaran seperti makanan dan minuman. Dari olahan makanan dan minuman yang kita olah dari bentuk yang sederhana menjadi sesuatu yang menarik, kita bisa menjadikan itu sebagai peluang usaha untuk menghasilkan uang sehingga dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari (Prakoso, 2020).

Kuliner adalah bisnis yang memiliki potensi yang berkembang cukup besar. Sudah banyak juga pelaku usaha yang meraih keuntungan dari bisnis kuliner itu sendiri sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidup. Tetapi tidak sedikit juga dari mereka yang menjalankan bisnis kuliner mengalami kerugian yang cukup besar sehingga banyak juga diantara orang-orang yang menjalankan bisnis ini sampai gulung tikar atau bangkrut, biasanya terjadi permasalahan seperti itu dikarenakan para pelaku usaha kurang gencar dalam promosi atau bahkan mengalami kesalahan dalam strategi pemasaran (Rusdiana, 2014). Keberhasilan sebuah bisnis kuliner dalam memenangkan persaingan ditentukan oleh penerapan strategi pemasaran yang tepat serta hubungan baik yang dijalani dengan para konsumen (Mariska, 2022).

Banyak pula para wirausaha yang menggeluti bidang kuliner bukan karena hanya ingin mendapatkan keuntungan dan penghasilan, tetapi juga mau mengembangkan bakat yang ada supaya menjadi lebih bermanfaat bagi diri sendiri dan orang lain (Sugianto, 2016). Banyak orang mulai berpikir untuk lebih baik mulai berbisnis dibidang kuliner, sebagai pekerjaan sampingan atau untuk menambah penghasilan bagi orang-orang yang sudah memiliki pekerjaan tetap (Hakim, 2016). Sudah banyak pebisnis dimasa sekarang yang mendapatkan keuntungan yang terbilang besar dalam menjalankan bisnis kuliner ini, khususnya bagi para pelaku usaha yang menjual cilok dan donat. Bahkan, dalam menjalankan bisnisnya pelaku usaha juga memerlukan beberapa karyawan untuk membantunya memproduksi produknya (Putri, 2019).

Jajanan Ros atau (JR) adalah nama usaha yang dijalankan penulis tepatnya di lokasi Desa Sebente, Kecamatan Teriak, Kabupaten Bengkayang. JR ini merupakan jenis usaha yang bergerak dibidang kuliner yaitu cilok dan donat yang memiliki berbagai varian rasa. Penulis menjalankan usaha ini sendirian tanpa campur tangan dari pihak lain. Usaha JR yang bergerak dibidang kuliner ini sudah berjalan sejak Maret 2023, produk dari JR ini juga dipasarkan di SDN 02 Sebente, karena harganya juga terjangkau untuk anak SD. Untuk menjalankan usaha ini penulis menggunakan modal yang telah diberikan oleh orang tua. Produk dari JR sendiri adalah cilok dengan berbagai varian yaitu cilok telur gulung, cilok mercon, cilok balado, cilok

suir ayam dan untuk produk donat juga dengan varian rasa coklat kacang, coklat, coklat sereal, coklat *frinckle*, coklat gula halus, coklat seres. Target pasar dari usaha JR adalah anak-anak yang suka jajan, namun produk dari JR dapat dikonsumsi mulai dari anak-anak hingga orang dewasa karena penulis juga yakin orang dewasa mau konsumsi cilok dan donat. Modal yang di dapat oleh si penulis untuk menjalankan usahanya yaitu didapat dari orang tua sehingga usaha tersebut bisa dijalankan. Persaingan untuk usaha kuliner dari JR ini sangat kecil di lingkungan Sebente, adapun yang menjual produk yang sejenis tetapi dengan versi yang berbeda seperti cilok bumbu kacang dan lain sebagainya. Untuk produk cilok yang sama seperti usaha JR sendiri itu belum ada yang menjual di lingkungan tersebut.

Pada Maret 2023 penulis mulai menjalankan usaha dengan modal yang telah diberikan oleh orang tua sebagai modal awal membuka usaha, usaha tersebut dijalankan tepatnya di Desa Sebente. Penulis memberi nama usahanya JR yang dimana usaha tersebut bergerak dibidang kuliner dengan jenis produk cilok dan juga donat dengan berbagai varian rasa. Hari pertama menjalankan usaha tersebut sangat minim konsumen, namun penulis tidak langsung putus asa dengan keadaan tersebut. Selama seminggu berjalannya usaha tersebut, puji Tuhan mulai mendapatkan pelanggan. Usaha ini buka setiap hari mulai dari hari Senin sampai hari Minggu, untuk hari kerja sangat minim konsumen, yang biasanya ramai konsumen yang beli adalah hari Minggu dimana di hari itu banyak yang beribadah dan kebetulan lokasi usaha ini dekat dengan gereja sehingga setelah ibadah mereka berkunjung untuk membeli produk dari JR sendiri. Penulis juga mulai berpikir untuk melakukan penjualan di SD, karena mengingat target pasar adalah anak-anak maka ia berpikir untuk berjualan di SD tersebut. Agar pelanggan dapat mengenal produk dari JR ini, penulis melakukan promosi melalui media sosial seperti WhatsApp.

Usaha JR sendiri menjalankan sistem *Pre-Order* dan melayani jasa antar dengan miniman pemesanan, ini adalah salah satu strategi pemasaran yang dilakukan JR, untuk pengantaran yang dilakukan itu hanya di era Sebente dan Bengkayang diluar dari itu jajanan ros tidak melayani pesan antar. Selama berjalannya usaha JR ini masih belum mencapai omzet sebesar Rp1.000.000 dalam sebulan. Pendapatan yang didapat dalam sehari sangat minim yaitu Rp 50.000 dan bahkan pernah memperoleh penghasilan sebesar Rp10.000 per hari, sehingga untuk mencapai omzet 1 juta dalam sebulan itu menjadi tantangan tersendiri untuk usaha JR. Hal lain itu karena JR sendiri tinggal diasrama dan punya waktu untuk keluar hanya hari Sabtu dan Minggu, sedangkan target konsumen pelaku usaha JR itu adalah siswa/I SDN 02 Sebente, dimana mereka pada hari Sabtu dan Minggu libur. Sehingga JR sendiri melakukan penjualan melalui sistem *Pre-Order* untuk menjangkau konsumen yang ada di sekitar Sebente dan

lingkungan asrama Shanti Bhuana. Untuk keberlanjutan usaha ini masih belum dilakukan lagi, mengingat pemilik usaha untuk berjualan dihari kerja akan sangat kesulitan, karena pemilik usaha juga ada kuliah. Untuk berjualan di SDN 02 Sebente juga tidak memungkinkan karena di hari Sabtu sekolah libur, sehingga yang menjadi pasaran JR sekarang adalah konsumen yang berada dilingkungan sekitar Desa Sebente dan Bengkayang khususnya Asrama Shanti Bhuana.

Proses pengembangan usaha tentu memerlukan adanya rancangan strategi yang sesuai dengan situasi, baik itu dalam lingkungan internal maupun di luar lingkungan usaha. Dalam proses menjalankan usaha JR ini sebelumnya pemilik usaha belum melakukan perencanaan usaha, dimana usaha yang dijalankan tidak terencana dengan maksimal. Dari perencanaan yang tidak maksimal tersebutlah maka dilakukan penelitian pada usaha JR dengan menggunakan analisis SWOT. Penelitian ini, mencoba melakukan evaluasi melalui analisis SWOT guna untuk mengetahui segala sesuatu yang terjadi pada usaha yang berjalan dan meningkatkan kesadaran akan faktor-faktor yang akan digunakan untuk membuat keputusan selanjutnya. Analisis SWOT diartikan sebagai kerangka kerja untuk mengidentifikasi dan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman organisasi (Putra, 2021). Masing-masing dari faktor tersebut sangat penting untuk diperiksa agar dapat merencanakan pertumbuhan usaha dengan baik. Analisis SWOT ini merupakan alat yang ampuh untuk membantu peneliti mengidentifikasi peluang yang cukup baik sehingga dapat mencapai suatu tujuan yang diharapkan (Fatimah, 2016). Dari analisis SWOT yang dilakukan peneliti bahwa kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman dapat dilihat pada usaha yang telah dijalankan (Pasaribu, 2018). Kekuatan dari usaha JR ini adalah produk yang dijual belum ada dilingkungan sekitar Desa Sebente, memiliki varian rasa, harga terjangkau, lokasi strategis. Kelemahan dari JR adalah kurangnya kemasan yang menarik, belum menampilkan logo dalam kemasan produk, tidak gencar dalam mempromosikan produk. Peluang dari usaha JR pesaing produk sejenis sedikit, dilingkungan sekitar anak-anak suka jajan, lokasi yang strategis. Serta ancaman yang dihadapi seperti pelaku usaha kuliner lain, sekolah sudah tidak *full day*, bahan baku cepat basi, dibutuhkan kreasi produk, sistem *Pre-Order* tidak berjalan lancar dan lain sebagainya. Berdasarkan penjualan yang dilakukan, JR sendiri menyediakan beberapa menu yang dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini

Tabel 1. Daftar Menu dan Harga Usaha JR

No	Menu	Harga
1.	Donat: ▪ Coklat ▪ Coklat kacang ▪ Coklat seres	1.500/biji

▪ Coklat <i>frinle</i>		
2.	Sosis	1000/tusuk
3.	Pop Ice	5000/cup
4.	Es <i>sachet</i>	3000/pcs
5.	Cilok:	1000/tusuk
	1. Cilok mercon	10.000/cup
	2. Cilok telur	
	3. Cilok suir ayam	
	4. Cilok balado	
6.	Stik jagung	3000
7.	Seblak	10.000/cup

Sumber: Daftar Menu Usaha JR, 2023

Daftar menu diatas akan mempermudah para konsumen untuk mengetahui menu apa saja yang tersedia pada usaha JR. Dari beberapa menu diatas untuk donat sendiri, untuk mengsiiasi agar konsumen tertarik maka dibuatlah promo beli 3 gratis 1. Berdasarkan daftar menu di atas, pelaku usaha sudah mendapatkan pendapatan selama empat bulan. Berikut ini adalah data yang diperoleh dari penjualan selama bulan Maret sampai bulan Juni tahun 2023.

Tabel 2. Pendapatan Usaha JR

No	Bulan	Jumlah
1.	Maret	Rp459.000
2.	April	Rp804.000
4.	Mei	Rp1.317.500
5.	Juni	Rp746.500

Sumber: Data pendapatan bulan Maret sampai bulan Juni, 2023

Berdasarkan data penjualan yang diperoleh pada tabel diatas, dapat dilihat bahwa setiap bulannya belum mencapai target. Penjualan yang memenuhi target ialah hanya pada bulan Mei saja, hal itu lah yang menjadi suatu permasalahan yang ingin dianalisis untuk mengetahui bagaimana evaluasi, implementasi usaha JR tersebut melalui analisis SWOT.

METODE

Jenis Penelitian

Penelitian merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan oleh seseorang maupun sekelompok orang untuk mencari sumber data yang diperlukan, penelitian ini sama dengan penyelidikan yang dimana organ tersebut akan berusaha agar mendapatkan informasi yang harus diketahui dalam pengumpulan data, mencari sebuah kebenaran dan makna serta fakta dari data yang diteliti sehingga mendapatkan data yang valid sesuai dengan yang diperlukan. Sugianto (2016) menjelaskan bahwa metode penelitian sebuah cara ilmiah yang digunakan untuk memperoleh data yang valid ini dilakukan agar dapat ditemukan tujuan tersebut, untuk itu perlu adanya

pemahaman dan pemecahan masalah. Data yang didapatkan akan dikembangkan agar mendapatkan bukti yang cukup kuat terkait data tersebut (Nilamsari, 2014).

Penelitian ini dilaksanakan dengan model penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif ini merupakan metode yang memprioritaskan atau mengutamakan pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah serta dapat melihat hal-hal yang menjadi masalah untuk penelitian mendatang (Sugiyono, 2016). Penelitian ini bertujuan untuk mencari tahu suatu permasalahan secara mendalam sesuai fakta atau realita setiap peristiwa sehingga dapat dipahami melalui obeservasi, wawancara serta pengalaman langsung.

Tabel 3. Data responden

No	Nama	Pekerjaan	Alamat
1	L.S	Mahasiswa	Asrama Shanti Bhuana Bengkayang
2	A	Mahasiswa	Asrama Shanti Bhuana Bengkayang
3	R.S	Mahasiswa	Asrama Shanti Bhuana Bengkayang
4	Al	Mahasiswa	Asrama Shanti Bhuana Bengkayang
5	S	Ibu Rumah Tangga	Sebente
6	D	Siswa	Sebente Sohak
7	Y	Siswa	Sebente Sohak
8	R	Ibu Rumah Tangga	Sebente

Sumber Data

Sumber data merupakan sebuah hasil dari penelitian observasi dan dokumentasi yang dilakukan. Dari hasil observasi dan dokumentasi ini peneliti dapat memperoleh data yang diperlukan untuk penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data primer dan sekunder. Data primer ini adalah data yang diperoleh secara langsung, tanggapan serta informasi dari para konsumen mengenai usaha JR dengan disertai dokumentasi untuk memperlengkap data penelitian. Sumber data primer yaitu, data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung oleh peneliti dari konsumen. Tujuannya agar dapat mempermudah peneliti dalam pengumpulan data melalui data primer, serta dapat mencari data secara langsung (Sugiyanto, 2013).

Teknik Pengumpulan Data

Untuk dapat memperoleh hasil yang valid maka diperlukan teknik pengumpulan data yang yakni menggunakan teknik obeservasi dan studi dokumen yang menggunakan dokumen yang relevan terkait dengan penelitian ini. Dalam mengumpulkan data upaya mendapatkan hasil yang valid diperlukan sampel dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada responden. Menurut Sugiyono (2017) dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi yang alamiah), sumber data primer dan teknik pengumpulan lebih

banyak pada observasi berperan serta (*participant observaction*), wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi.

Teknik Analisis Data

Pengolahan data merupakan suatu proses dalam menyatukan data yang sudah terkumpul, oleh peneliti kemudian data tersebut dapat dijadikan sebagai informasi yang dapat dimengerti dan sesuai dengan hasil yang diinginkan (Sutarman, 2014).

- Reduksi data; reduksi data merupakan suatu informasi yang diperoleh dari survei lapangan yang sudah cukup lengkap, dengan demikian maka sesuatu yang menurut peneliti penting harus dicatat baik secara akurat maupun secara detail, untuk itu maka data yang telah kita dapatkan perlu direduksi yang berarti kita rangkum agar kita mudah dalam menemukan informasi tersebut. Jadi yang dimaksud dengan reduksi data itu biasanya mengacu kepada hal-hal yang berkaitan dengan cara menentukan, pokok inti, pemahaman dari kata awal yang didapatkan dan yang dicatat pada proses penelitian, dari suatu data.
- Penyajian data; sebagai sebuah rangkaian kegiatan dalam suatu proses penyelesaian hasil penelitian dalam menggunakan metode analisis data harus sesuai dengan tujuan dari yang kita inginkan merupakan pengertian dari penyajian data. Dengan demikian hal tersebut dapat mempermudah setiap pembaca untuk memhaminya.
- Kesimpulan atau verifikasi; langkah terakhir dari suatu periode penelitian yang berupa jawaban rumusan masalah merupakan pengertian dari kesimpulan. Pada bagian ini peneliti mengutarakan kesimpulan atas data-data yang telah diperoleh dari hasil wawancara dan observasi, sehingga menjadi penelitian dari data yang dapat menjawab permasalahan yang ada (Sugiyono, 2017).

HASIL DAN DISKUSI

Analisis SWOT Sebagai Upaya Meningkatkan Volume Usaha JR

Analisis SWOT sering digunakan dalam suatu usaha karena metode ini dianggap dapat membantu pelaku usaha menemukan aspek-aspek penting dari kekuatan, kelemahan, peluang (Fatimah, 2016), dan ancaman yang ada pada usaha tersebut sehingga dengan adanya analisis ini mampu memberikan solusi yang tepat bagi suatu usaha tersebut, hal ini menyesuaikan logika yang didasarkan secara optimal (Rangkuti, 2016). Dalam setiap aspek-aspeknya memiliki fungsi masing-masing, dimana dari aspek kekuatan akan menentukan apa saja yang menjadi keunggulan dalam usaha termasuk segala aktivitas dan kegiatan yang berkaitan dengan usaha, kemudian dari aspek kelemahan akan menentukan apa saja yang menjadi kekurangan

dalam usaha tersebut, dan dari aspek peluang membantu pelaku usaha dalam melihat serta menentukan hal apa saja yang menjadi kesempatan bagi usahanya, sedangkan pada aspek ancaman akan menentukan hal apa saja yang berpotensi mengancam suatu usaha baik ancaman dari faktor luar maupun faktor dari dalam yang berpengaruh negatif bagi usaha.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan jawaban para responden tentang usaha JR secara umum bahwa mereka cukup sering berbelanja jajanan di usaha JR dan bisa dikatakan mereka merupakan pelanggan setia JR. jenis jajanan yang disukai oleh para responden di usaha JR adalah produk jajanan donat dan juga cilok, adapun yang disukai dari usaha JR sendiri adalah pelayanannya yang dikatakan sangat memuaskan bagi para konsumen, dari segi produk juga tidak mengecewakan para konsumen. Banyak juga yang menyukai usaha JR ini karena harga produk yang cukup murah baik dikalangan anak-anak maupun orang dewasa. Secara umum ada juga yang tidak disukai oleh para konsumen dari usaha JR ini yaitu dari segi produk yang memiliki packingan atau kemasan kurang menarik, bisa dikatakan belum memiliki packingan yang khas. Dari pertanyaan yang menyatakan apa yang tidak disukai dari Usaha JR ini banyak yang mengatakan bahwa tidak ada yang mereka tidak suka dari usaha JR secara umum.

Strength (Kekuatan)

Kualitas produk merupakan hal utama dilihat oleh konsumen dimana kualitas menentukan manfaat serta fungsi suatu barang. Tidak terkecuali bagi kualitas produk jajanan yang ada di usaha JR. Kualitas produk dapat dibagi menjadi beberapa bagian yaitu:

- Produk tidak mengandung zat-zat kimia; Produk di usaha JR ini diproduksi sendiri sehingga tidak mengandung zat-zat kimia, selain itu bahan-bahan yang digunakan untuk memproduksi produk jajananya juga mudah ditemukan. Produk yang dihasilkan oleh JR sendiri tidak mengandung zat-zat kimia seperti pengawet sehingga aman untuk dikonsumsi.
- Memiliki beberapa jenis dan varian rasa yang enak; Seperti yang telah diketahui dari hasil wawancara dengan beberapa responden, bahwa produk jajanan di usaha JR ini mempunyai beberapa jenis seperti cilok gulung telur, cilok balado, cilok suir ayam dan donat dengan berbagai varian rasa. Produk yang disediakan oleh JR juga memiliki tekstur yang lembut sesuai dengan jenis jajananya dan memiliki rasa khas tersendiri yang berbeda dengan jajanan di tempat lain.
- Lokasi usaha mudah dijangkau; selain kualitas produk, faktor yang mempengaruhi minat konsumen yaitu lokasi usaha, dimana lokasi yang mudah untuk dijangkau akan lebih sering dikunjungi oleh konsumen. Hal ini dikarenakan konsumen mempunyai keinginan supaya

barang yang mereka butuhkan dapat terpenuhi, sehingga tidak membutuhkan waktu yang lama untuk mereka mendapatkannya.

- Pelayanan; berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh dari beberapa responden, salah satu kekuatan dari usaha JR ini adalah bentuk pelayanannya yang baik, dimana konsumen tidak memerlukan waktu yang lama untuk mendapatkan produk yang mereka pesan, karena pelaku usaha ini juga gercep dalam melayani konsumen serta memberikan layanan jasa pesan antar sehingga mempermudah para konsumen yang malas keluar rumah, jadi mereka cukup pesan online saja nanti pelaku usaha yang mengantar pesananan konsume pada tempat tujuan.
- Harga produk terjangkau; selain praktis, ternyata produk jajanan yang tersedia di usaha JR juga sangat ekonomis, dimana harga yang ditetapkan sangat terjangkau cukup murah sesuai dengan budget yang mereka miliki. Oleh karena itu konsumen akan lebih melirik produk yang murah dari yang lainnya.

Weakness (Kelemahan)

Pada umumnya produk jajanan JR ini tidak dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama, sebab jika disimpan dalam waktu yang lama produk JR akan mengeras dan rasanya sudah tidak enak lagi, khususnya produk donat sendiri yang sangat tidak bisa disimpan dalam jangka waktu yang lama. Hal tersebut akan berpengaruh pada tekstur dan rasanya yang tidak enak.

- Kemasan yang sederhana; setiap usaha pasti mempunyai kelemahan, tidak terkecuali Usaha Jajanan Ros. Kelemahan yang satu ini terletak pada kemasan produk. Kemasan merupakan salah satu hal terpenting dalam suatu produk. Peran kemasan ini untuk membungkus atau menjadi wadah penyimpanan produk. Kelemahan yang satu ini terletak pada kemasan produk, dimana kemasan yang digunakan masih sederhana seperti kantong plastik. Kemasan yang digunakan pun tanpa tanda pengenal produk atau logo yang menjadi ciri khas usaha tersebut.
- Proses produksi masih dilakukan secara manual; kegiatan produksi pada usaha JR ini dilakukan secara manual, dimana masih menggunakan tenaga pekerja. Baik dari sisi produksi, pengemasan hingga pada transaksi yang dilakukan secara langsung.
- Stok produk terbatas; selain kelemahan-kelemahan yang telah disampaikan diatas, stok terbatas yang disediakan oleh pelaku usaha juga merupakan kelemahan bagi usaha JR sendiri. Karena dari hasil wawancara yang telah dilakukan ada beberapa responden yang mengatakan bahwa diusaha JR ini menyediakan stok terbatas sehingga ketika mereka ingin

membeli produk jajanan ros ini produknya sudah habis, itu juga yang membuat pelanggan untuk beralih pada usaha jajanan ditempat lain.

Opportunity (Peluang)

- Mendirikan usaha ditempat lain; mendirikan usaha JR di tempat lain selain di sebente merupakan peluang bagi pelaku usaha tersebut untuk meningkatkan penjualannya, salah satu tempat yang disarankan adalah lingkungan asrama. Salah satu responden menyarankan untuk membuka usaha di asrama juga agar konsumen yang di asrama lebih mudah untuk membeli produk JR.
- Tambahkan menu baru; menambah menu-menu baru pada usaha JR merupakan peluang yang telah disampaikan oleh para responden, dimana dengan menambah produk baru akan menarik minat konsumen untuk membeli jajanan di usaha JR. selain menambah produk baru pada hasil wawancara bersama responden, responden juga mengajak dengan meningkatkan produk donat akan meningkatkan penjualan dari usaha JR itu sendiri. Selain jajanan, para responden juga mengatakan bahwa menjual makan berat juga akan menjadi peluang untuk meningkatkan volume penjualan usaha JR.
- Menyediakan jasa pesan antar; berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, responden mengatakan bahwa mereka sangat-sangat tertarik dengan jasa pesan antar yang dilakukan oleh usaha JR. dengan menyediakan jasa pesan antar akan menjadi peluang besar bagi palku usaha karena hal tersebut akan mempermudah para konsumen jika ingin berbelanja. Terlebih pada zaman sekarang ini lebih banyak orang-orang yang berbelanja secara online dibandingkan untuk datang ke tempat tujuan. Jadi menyediakan jasa pesan antar sangat-sangat bermanfaat bagi para konsumen.

Threat (Ancaman)

- Bertambahnya tingkat pesaing; setiap usaha akan selalu dihadapkan dengan persaingan, baik dalam persaingan produk, harga, fasilitas, strategi dan pelayanan. Persaingan ini juga bisa saja dialami oleh Usaha Jajanan Ros, yang dimana akan semakin banyak persaingan dengan produk sejenis sehingga menghambat perkembangan usaha ini.
- Cuaca; selain ancaman terhadap produk dan lain sebagainya, cuaca juga merupakan ancaman bagi pelaku usaha, dimana cuaca sangat berpengaruh bagi berjalannya usaha tersebut. Salah satu alasan mengapa cuaca menjadi ancaman bagi pelaku usaha, karena jika cuaca tidak bagus misalnya hujan akan menjadi kendala bagi palaku usah untuk

menghantar pesanan konsumen dan itu akan membuat konsumen menunggu lama pesannya untuk diantarkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa upaya untuk meningkatkan volume usaha JR ini dengan terus kembangkan usaha ini dan kembangkan lagi produk donat atau cilok, karena dari hasil penelitian yang telah dilakukan pelaku usaha perlu mengembangkan usaha dengan jenis produk tersebut. Selain itu juga packingan juga me jadi salah satu upaya untuk meningkatkan volume usaha JR. usaha JR yang telah menyediakan produk dengan varian rasa cukup menarik minat konsumen, karena konsumen bisa memilih produk dengan selera masing-masing. Produk dari usaha JR cukup banyak diminati oleh para konsumen baik di lingkungan sebente maupun dilingkungan lain. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terhadap 8 responden yang merupakan pelanggan dari produk JR, dapat disimpulkan bahwa melalui pengembangan produk dan memperbaiki packingan produk pada usaha JR dapat meningkatkan volume usaha JR sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara menggunakan analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa peneliti dapat mengetahui kekuatan, kekurangan, peluang dan ancaman yang ada pada usaha JR. sehingga dari kekurangan yang ada pelaku usaha juga dapat memperbaikinya untuk perkembangan usaha JR terutama dari segi packingan produk yang dianggap kurang menarik dan belum memiliki packingan yang khas.

REFERENSI

- Al, U. et. (2021). Utilizing Telgram and WhatsApp as Effective Substitute Media For Teaching English. *Volume 04, No.04*.
- Arikunto. (2013). Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. *Jakarta: PT. Rineka Cipta*.
- Divayana. (2017). Pengembangan Model Evaluasi Berbasis Nilai-Nilai Aneka. *Ejournal Undiksha*.
- F Rungkuti. (2014). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. *Jakarta. PT Gramidia Pustaka Utama*.
- Fatimah. (2016). Teknik Analisis SWOT. *Quardrant, Jakarta*.
- Freddy. (2013). Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, OCAI. *Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta*.
- Hakim, S. &. (2016). Strategi Produk Cilok Kenyal Kenyol Dalam Meningkatkan Penjualan. *Jurnal Ekonomi, Manajmen Dan Bisnis*.
- Ivo. (2017). Evaluasi Pembelajaran Sekolah Dasar Berbasis Pendidikan Karakter dan Multikultural. *Jurnal Ilmiah Sekolah Dasar*.
- Mariska, D. &. (2022). Pengembangan Usaha Kuliner Di Desa Tapus, Sumatera Selatan. *Selaparang: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan 6(4), 2267-2271*.

- Meldiyanti, N. L. A. (2023). Analisis Uji Kesukaan Masyarakat Terhadap Produk Donat Dengan Varian ubi jalar. *Universitas Pendidikan Ganesha*.
- Nilamsari. (2014). Memahami Studi Dokumen Dalam Penelitian Kualitatif. *Wacana: Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi*, 13(2), 177-181.
- Nursalam. (2017). Metodologi Penelitian Ilmu Keperawatan (4th ed). *Jakarta: Salemba Medika*.
- Pasaribu, H. F. (2018). Penerapan Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran pada PT. Arma Anugerah Abadi Medan. *Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan*.
- Perdana, F. (2020). Pembangunan Aplikasi Android dan Website Edukasi Gizi Pedoman Gizi Seimbang Bagi Siswa Sekolah Dasar. *Tahun Gizi Dan Metabolisme*.
- Prakoso, J. (2020). Sejarah Ritel Modern di Indonsia: Dari Kemunculannya hingga Eksistensinya di Masyarakat. *Sejarah Ritel Indonesia*.
- Pratama. (2017). Teknologi Budidaya Cabai Merah. *Universitas Riau*.
- Pratama. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Persepsi Konsumen Terhadap Kepuasan Konsumen. *Jakarta, Skripsi*.
- Priantoro. (2019). Strategi Komunikasi Pemasaran Melalui Media Whatsapp (Studi Kasus Garuda Indonesia Solo). *Sminar Nasional Cendek'awan*.
- Putra. (2021). Penerapan Analisis SWOT Dalam Rancang Bangun Aplikasi Penjualan Toko Mainan Anak Berbasis Web. *Swadharma Jakarta*.
- Putri, I. (2019). Strategi Perencanaan Pemasaran Usaha Mikro Kecil dab Menengah. *Prosiding SNATIF*.
- Rahman, A. (2020). BUMDes Menuju Optimalisasi Ekonomi Desa. *Medan: Yayasan Kita Menulis*.
- Rangkuti. (2016). Teknik Analisis Membedah Kasus Bisnid Analisis SWOT. *Gramedia, Jakarta*.
- Rusdiana. (2014). Kewirausahaan Teori dan Praktek. *CV Pustaka Setia:Bandung*.
- Subaktilah, K. & Y. (2018). Analisis SWOT : Faktor Internal dan Eksternal Pada Pengembangan Usaha Gula Merah Tebu (Studi Kasus di UKM Bumi Asih, Kabupaten Bondowoso). *Jurnal Agroteknologi, Vol. 12 No. 02*.
- Sugianto. (2016). Keputusan Media Sosial Terhadap Keputusan Pemblian Konsumen Cherie Melalui Minat Beli. *Performa Jurnal Manajemen Dan StratiUp Bisnis*.
- Sugiyanto. (2019). Pengaruh Pelatihan dan Pengembangan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT Bank Negara Indonesia (Persero). *Prosiding Seminar Nasional, 7(4), 499-509*.
- Suryanto, B. (2019). Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas ASEAN. *Vol.7, No. 05, Maret*.
- Susanto. (2019). Pengaruh Motivasi Instrinsik, Motivasi Ekstrinsik, Kompetensi, dan Komitmen Terhadap Kinerja Karyawan. *PT. Aksarindo Semarang. Majalah Ilmiah Solusi Vol 17 No 3*.
- Sutarman. (2014). Pengantar Teknologi Informasi. *Padang: PT Bumi Aksara*.
- Sutokno. (2017). Analisis SWOT Sebagai Alternatif Penentuan Strategi Pemasaran Studi Kasus pada Grand Clarion Hotel & Convention Makasar. *Yogyakarta, Skripsi Fakultas Ekonomi, Univrsitas Sanata Dharma*.
- Wahyudhiana, D. dan. (2015). Pendidikan Program Evaluasi Model. *Islamiadiana, Jilid XIV*.
- Wijaya, D. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Di PT Lintas Timur Sejahtera Jakarta Utara. *Akrabjuara, IV(2)*.
- Zein, Nuryati, F. (2020). Analisis Nilai Tambah dan Kelayakan Usaha Vegan Cilok Dengan Penggunaan Pewarna Alami. *Jurnal Teknologi Agro-Industri*.