

## Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Roti di Singaraja

Devi Irma Safitri<sup>1</sup>, Ni Luh Sri Kasih<sup>2</sup>

S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma<sup>1</sup>

S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma<sup>2</sup>

### Kata kunci:

Pengembangan  
Usaha, Kekuatan  
Kelemhan Peluang,  
Ancaman

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis analisis SWOT yaitu kekuatan (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) sebagai Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Roti di Kota Singaraja. Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif yaitu pengumpulan data untuk menjawab pertanyaan dari subjek penelitian dengan melalui pengumpulan melalui daftar pertanyaan dalam survei. Penelitian ini menggunakan metode triangulasi. Populasi dalam penelitian ini adalah Rumah Roti. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa saat ini Rumah Roti sudah memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal. Strategi yang diterapkan oleh Rumah Roti belum sepenuhnya menggunakan strategi pengembangan yang baik, untuk itu Rumah Roti harus mengimplementasikan strategi yang cocok digunakan adalah dalam mengoptimalkan daya saing dan mengelola masyarakat, maka Rumah Roti dapat meningkatkan banyaknya pelanggan

### Keywords:

Business Development,  
Strengths Weaknesses  
Opportunities, Threats

### ABSTRACT

*This study aims to determine and analyze the SWOT analysis, namely strengths, weaknesses, opportunities, and threats as a Strategy Analysis for the Development of a Rumah Roti Business in Singaraja City. This research is a type of descriptive research, namely collecting data to answer questions from research subjects by collecting through a list of questions in a survey. This study uses the triangulation method. The population in this study is the Rumah Roti. The data used are primary and secondary data. Data collection techniques in this study were carried out through interviews, observation and documentation. The research method used is a qualitative descriptive analysis research method. The results of the study show that currently Rumah Roti has taken full advantage of the opportunities that exist. The strategy implemented by Rumah Roti has not fully used a good development strategy, for that Rumah Roti must implement a strategy that is suitable for optimizing competitiveness and managing the community, so Rumah Roti can increase the number of customers.*

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam pergerakan perekonomian masyarakat, karena di luar itu berperan juga berperan dalam pembangunan ekonomi dan lapangan kerja pembagian hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang melanda negara kita beberapa waktu lalu, ketika banyak organisasi bekerja dalam skala yang sangat besar, sebagian besar dari mereka merasa kelelahan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memang menjadi yang terkuat dalam menghadapi krisis ekonomi yang terjadi, namun UKM juga memiliki kekurangan, akses informasi tersebut kemungkinan besar berkaitan erat dengan aspek internal UMKM. UMKM yang benar-benar mempunyai peranan besar, hampir tidak dikenal pelanggannya di dunia internasional.

Dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin besar, kita saat ini diharapkan mempunyai pilihan untuk mengembangkan bisnis kita agar bisnis kita dapat berkembang menjadi pengusaha bisnis yang efektif. Kemajuan bisnis yang baik dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak permasalahan yang kita hadapi dalam dunia bisnis, oleh karena itu diperlukan suatu teknik dalam kemajuan bisnis agar bisnis dapat bertahan lama dan meminimalisir kebangkrutan yang akan terjadi.

Memperluas persaingan dalam dunia bisnis merupakan suatu hal yang tidak bisa dihindarkan. Dunia usaha dihadapkan pada peluang dan ancaman internal dan eksternal sebagai akibat dari persaingan. Oleh karena itu, setiap pelaku bisnis diminta untuk terus memahami apa yang terjadi di dunia bisnis dan apa yang dibutuhkan pembeli. Serta perubahan yang berbeda dalam dunia bisnis, sehingga dapat bersaing dengan organisasi yang berbeda, dengan tujuan adalah untuk fokus pada kekuatan dan meminimalkan kelemahan yang dimilikinya. Dengan cara ini perusahaan diminta untuk memilih dan memutuskan strategi yang dapat digunakan untuk menghadapi persaingan. Dengan adanya tekanan dalam persaingan yang dalam hal ini secara langsung dan implikasinya sangat berdampak pada kinerja organisasi Perusahaan termasuk industri toko roti. Perubahan yang begitu cepat, dalam hal teknologi, kebutuhan konsumen, dan siklus produk yang semakin singkat, menimbulkan permasalahan yang sulit bagi dunia usaha, termasuk usaha kecil dan menengah.

Persaingan pasar berdampak pada keberhasilan pemasaran suatu perusahaan, menurut Simamora dalam Setiani (2020). Oleh karena itu, organisasi perlu memahami siapa pesaing mereka, apa tujuan dan prosedur mereka, apa kekuatan dan kekurangan mereka, bagaimana pola reaksi mereka dalam menghadapi para pesaing bisnisnya. Kewirausahaan adalah pekerjaan untuk memutuskan, menciptakan, dan kemudian menggabungkan inovasi, kesempatan, dan cara yang lebih baik untuk mendapatkan nilai lebih dalam kehidupan.

Strategi pengembangan pada prinsipnya bersifat dinamis yang akan menentukan apakah suatu organisasi dapat mencapai kesuksesan dan dapat terus berkembang. Menurut Rangkuti (2014:3), strategi adalah instrumen untuk mencapai tujuan. Seiring berjalannya waktu, perkembangannya konsep tentang strategi terus berkembang dalam setiap harinya. Strategi yang jelas dan tegas akan mampu merencanakan perubahan lingkungan secara cepat dan tepat. Bidang ilmu manajemen strategis menekankan pada proses pengamatan pada kekuatan dan mengetahui peluang dari usaha dan bahaya yang akan dialami dengan mengetahui situasi lingkungan sekitar dan kekurangan bisnis. Salah satu faktor terpenting dalam kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan adalah merancang strategi yang efektif dalam bersaing memperebutkan jasa bisnis roti. Salah satu usaha kecil yang persaingannya kini semakin mengalami peningkatan di Singaraja adalah bisnis roti.

Perubahan gaya hidup merupakan salah satu faktor pendorong perubahan perilaku konsumen. Seiring dengan meningkatnya kesibukan dan aktivitas masyarakat, yang didukung oleh kemajuan di berbagai bidang, keadaan ini menuntut segala sesuatu yang lebih praktis dan efisien. Salah satunya, khususnya dalam memenuhi kebutuhan makanan yang lebih beragam namun praktis. Oleh karena itu, dengan terbukanya pasar ini, berbagai perusahaan makanan instan kini bermunculan, misalnya saja bisnis dapur roti.

Usaha toko roti merupakan suatu usaha makanan yang mengolah hasil pertanian dengan bahan tepung. Peluang usaha roti di Buleleng sangat menguntungkan. Hal ini sejalan dengan meningkatnya keinginan akan roti di kalangan masyarakat umum, yang didukung oleh peningkatan pendapatan dari masyarakat. Pemanfaatan roti dipandang wajar dalam kehidupan sehari-hari. Roti adalah makanan yang praktis dan tidak memerlukan perencanaan yang Panjang dalam mengolahnya. Selain itu, roti mudah ditemukan dan tahan dua hingga tiga hari. Semakin banyak orang yang aktif maka, semakin besar pula kebutuhan Masyarakat akan roti.

Bisnis roti mempunyai peluang yang sangat besar untuk dimanfaatkan sebagai peluang usaha, karena hampir selalu masyarakat memanfaatkan roti sebagai pelengkap menikmati kopi dan teh di pagi hari. Melihat besarnya minat masyarakat terhadap kebutuhan pangan yaitu roti, para pelaku usaha rumah roti di Kota Pemaron, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng turut serta menciptakan organisasi roti untuk berbisnis. Masyarakat di Desa Pemaron, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng, melihat adanya kebutuhan akan roti dan memutuskan untuk memulai usaha roti untuk dijual kepada masyarakat umum dan pedagang. Hal ini menyebabkan berdirinya bisnis rumah roti.

Peningkatan usaha adalah apa yang terjadi di mana suatu usaha didirikan atau tidak, dilihat dari beberapa penanda yang dapat dijadikan perkiraan untuk menentukan apakah suatu usaha berkembang atau tidak. Matrik yang berbeda digunakan untuk menentukan sukses atau tidaknya suatu perusahaan pada masing-masing perusahaan (Riyanti, Benedicta Prihatin Dwi, 2003:27).

Keberhasilan bisnis dapat diartikan sebagai suatu gerakan yang mempersiapkan tenaga dan pikiran agar terjadi perbaikan atau kemajuan, baik secara subjektif maupun kuantitatif sesuai tujuan yang telah ditetapkan (Ardiyanti dan Mora, 2019). Proporsi pencapaian bisnis adalah kemampuan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen. Semakin banyak konsumen yang mengakui atau membeli barang atau layanan yang ditawarkan, semakin puas mereka akan usaha tersebut, dan ini berarti bahwa teknik yang dilakukan sangat bermanfaat untuk kemajuan usaha.

Toko Rumah Roti merupakan salah satu produsen roti di Kota Singaraja. Jenis roti yang diproduksi oleh Toko Rumah Roti termasuk jenis roti manis. Pada awalnya roti yang diproduksi hanya berupa roti pisang, namun seiring perkembangan usahanya, saat ini Toko Rumah Roti telah memproduksi banyak jenis roti yaitu roti coklat, roti pisang, donat, pizza, burger, dan jenis roti lainnya, sehingga masyarakat tidak jenuh untuk menikmatinya. Dalam memasarkan produk roti ini menggunakan staf bagian penjualan (sales), sehingga cakupan pemasarannya luas sampai ke seluruh Kabupaten Buleleng, dan sampai luar Kabupaten Buleleng.

Usaha rumah roti mengalami peningkatan dalam usahanya. Peningkatan usaha yang awalnya hanya diproduksi di rumah dengan keterbatasan tempat, waktu, tenaga dan juga keterbatasan dalam permodalan untuk memproduksi produknya. Dengan seiring berjalannya waktu yang awal hanya usaha rumahan sekarang usaha rumah roti ini memiliki pabrik atau tempat produksi sendiri. Jumlah penjualan yang meningkat membuat hasil produksi juga semakin meningkat, sehingga omset atau pendapatan yang didapat dari awal berdiri sampai saat ini selalu mengalami peningkatan.

**Tabel 1.** Data Pemasukan Bulanan Usaha Rumah Roti Pada Tahun 2019-2022

Bulan	TAHUN			
	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)	2022 (Rp)
Januari	700.000	3.700.000	4.900.000	7.000.000
Februari	690.000	2.700.000	5.200.000	7.300.000
Maret	800.000	4.000.000	5.000.000	6.800.000
April	750.000	4.800.000	7.000.000	8.000.000
Mei	600.000	5.100.000	5.500.000	8.400.000
Juni	900.000	5.300.000	4.300.000	7.900.000
Juli	1.500.000	3.800.000	5.700.000	8.500.000
Agustus	1.900.000	4.500.000	4.500.000	6.500.000
September	2.000.000	5.500.000	5.000.000	9.400.000
Oktober	1.400.000	4.700.000	4.000.000	9.600.000
November	3.000.000	5.600.000	5.000.000	11.000.000
Desember	4.500.000	6.000.000	6.800.000	12.400.000
<b>Total</b>	<b>18.740.000</b>	<b>55.700.000</b>	<b>62.900.000</b>	<b>102.800.000</b>

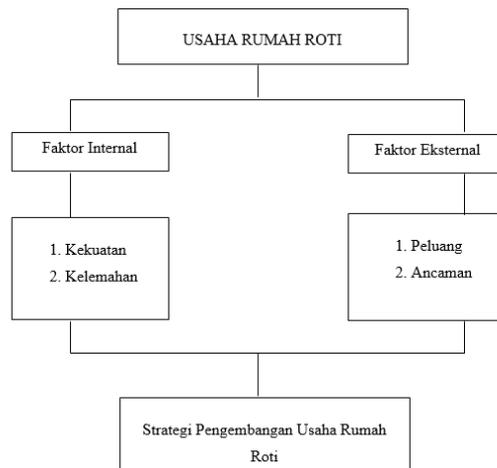
(Sumber: Rumah Roti)

Berdasarkan uraian tabel diatas dapat dilihat bahwa hasil pemasukan pada Usaha Rumah Roti pada tahun 2019 total pemasukannya sebesar Rp.18.740.000, dan pada tahun 2020 Rumah Roti mengalami kenaikan dalam pemasukannya yaitu sebesar Rp.55.700.000 dengan seiring berjalannya usaha, Rumah Roti mengalami perkembangan tiap tahunnya. Dan pada tahun 2022 mengalami kenaikan dari hasil pemasukan usaha Rumah Roti sebesar Rp.102.800.000. Maka dari itu dibutuhkan strategi-strategi yang tepat agar usaha Rumah Roti tersebut tetap memperoleh keuntungan yang maksimal.

## METODOLOGI PENELITIAN

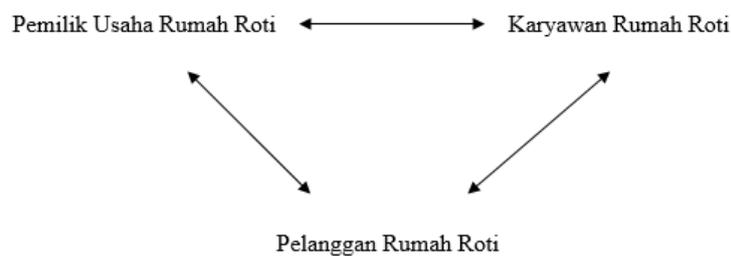
Metode penelitian menggunakan jenis metode kualitatif yang menggambarkan keterkaitan antar konsep penelitian, dengan menggunakan strategi pengembangan usaha Rumah Roti di Singaraja. Dalam proses menggunakan strategi pengembangan usaha yang baik perlu memperhatikan faktor internal dan eksternal dari usaha, dengan memperhatikan faktor internal yang dimiliki oleh suatu usaha seperti halnya mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki dalam menjual roti disekitar usaha, selain itu juga memperhatikan faktor eksternal yang dimiliki Perusahaan seperti peluang dalam

menjalankan bisnis usaha roti dan acaman yang akan dihadapi dalam menjual roti. Berikut adalah gambar kerangka pemikirannya :



**Gambar 1. Kerangka Pemikiran**

Lokasi penelitian yaitu Perum Puri Taman Pemaron Blok B16, Desa Pemaron, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng. Alasan dipilihnya lokasi penelitian di Rumah Roti didasarkan pada Usaha Rumah Roti merupakan usaha produksi aneka macam olahan roti yang sedang berkembang di kalangan masyarakat. Hal ini membutuhkan strategi untuk menghadapi persaingan yang semakin meningkat. Berkembangnya usaha ini yang diawali dari usaha rumahan menjadi usaha yang memiliki tempat produksi/pabrik sendiri dan pendapatan omset yang bertambah tiap tahunnya. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang bertujuan untuk mengetahui hambatan dan kreatifitas dalam membuat rumusan strategi berwirausaha, informan dalam penelitian ini adalah 21 orang informan yaitu pemilik usaha rumah roti di Desa Pemaron. Teknik pengumpulan yang dipergunakan yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi yang diambil dalam proses penelitian. Setelah itu menggunakan analisis SWOT dalam mengetahui strategi pengembangan yang baik dalam menjalankan usaha roti di Desa Pemaron, dengan teknik pemeriksaan dan keabsahan data menggunakan trigulasi data sebagai berikut :



**Gambar 2. Trigulasi Sumber Data**

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Kelangsungan hidup usaha kecil dalam jangka panjang tergantung pada kemampuan dan pelayanan usaha untuk meningkatkan keinginan konsumen atau pelanggannya. Hasil penelitian ini menggunakan teknik wawancara dan observasi dengan pengusaha roti. Waktu dan hasil yang memuaskan menjadi banyaknya orang yang memilih memesan atau membeli biar lebih praktis.

Menurut pemilik usaha yang menjadi topik utama dalam mengembangkan usaha roti ini adalah dilihat dari pelayanan dan kualitas yang dapat menarik minat konsumen atau pelanggan untuk memesan dan membeli. Disamping itu, kecepatan karyawan dalam proses ketepatan waktu dalam pengerjaan pesanan dari pelanggan dapat dijadikan alat untuk mengembangkan usaha roti ini. Begitu

pula dengan proses pengembangan usaha Rumah Roti yang setiap tahunnya meningkat, dilihat dari pelayanan jasa yang bisa menarik minat pelanggan dari dalam kota sampai luar kota. Adapun cara yang dilakukan untuk mengembangkan usaha roti ini adalah dengan cara promosi dan bagaimana cara mengatasi keluhan dari setiap pelanggan.

Beberapa usaha roti yang dipilih sebagai lokasi penelitian, dalam memperoleh hasil penelitian tentang Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Roti di Kota Singaraja yang dianggap layak mendapatkan informasi terkait dengan judul penelitian. Hasil wawancara peneliti dengan usaha roti menyatakan bahwa dalam pelayanan yang bagus terhadap konsumen atau pelanggan akan banyaknya minat membeli yang semakin meningkat dan terus berkembang. Di dalam membangun sebuah usaha ada pula hambatan yang dilalui usaha roti dalam mengembangkan usahanya, salah satunya adalah pesaing ada dimana-mana.

Hal inilah yang sangat mempengaruhi usaha ini sulit berkembang, dengan adanya strategi yang ada baik dalam pengembangan usaha, manajemen strategi yang bagus dalam usaha roti ini maka usaha roti bisa berjalan dengan lancar. Seperti yang diketahui kepuasan pelanggan adalah cermin bahwa usaha tersebut berkembang, semakin banyaknya pelanggan akan membuat usaha yang kita bangun semakin maju dan apabila kita mampu untuk mempengaruhi pelanggan hingga puas merupakan salah satu strategi jangka panjang untuk keberlangsungan operasional usaha itu sendiri.

Dari kedua strategi yang dipaparkan di atas diantaranya strategi pengembangan dan strategi manajemen dapat disimpulkan bahwa yang menjadi strategi yang paling tepat digunakan strategi manajemen karena dengan adanya pelayanan yang bagus terhadap pelanggan atau konsumen maka semakin meningkat dan berkembang konsumen yang membeli.

### Reduksi Data

Jenis analisis yang dikenal sebagai reduksi data melibatkan pengklasifikasian, pengarahannya, dan pengorganisasian data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat ditarik dan dikonfirmasi. Penurunan informasi dilakukan dengan menyusun hal-hal yang paling menarik seperti yang ditunjukkan oleh fokus penelitian. Data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih terarah terhadap objek pengamatan yang telah dilakukan dalam pemeriksaan (Sugiyono, 2014).

**Tabel 2.** Hasil Reduksi Data Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Roti Di Kota Singaraja

No.	Indikator	Uraian	Reduksi Data
1	Kekuatan	Produk berkualitas	Usaha roti ini menggunakan bahan-bahan yang berkualitas.
		Lokasi strategis	Lokasi yang berada di daerah perumahan yang ramai
		Varian produk	Usaha Rumah Roti menjual berbagai macam jenis roti
		Harga Terjangkau	Harga yang terjangkau murah untuk kalangan masyarakat
		Kualitas Pelayanan	Memberikan pelayanan yang baik dan sopan kepada para konsumen
2	Kelemahan	Mahalnya bahan baku dan alat produksi	Bahan baku dan alat produksi memiliki harga yang lumayan mahal.
		Kurangnya tenaga kerja	SDM yang kurang saat mendapat pesanan yang banyak membuat pekerjaan lebih lama selesai.
3	Peluang	Pangsa pasar yang masih terbuka	Permintaan roti yang semakin meningkat seiring pertumbuhan penduduk.
		Banyak media promosi	Media online dapat digunakan dalam memaksimalkan pemasaran.
4	Ancaman	Meningkatnya pesaing baru yang sejenis	Pesaing sejenis dapat mempengaruhi jumlah penjualan usaha.

Sumber : Hasil Olah Data Tahun 2023

Berdasarkan tabel 02. data yang telah direduksi yaitu Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rumah Roti di Kota Singaraja, kekuatan yang dimiliki Rumah Roti adalah produk yang berkualitas, lokasi yang strategis, varian produk harga yang terjangkau dan kualitas pelayanan yang baik. Kelemahan usaha roti bahan baku dan alat perlengkapan yang mahal dan SDM yang terbatas. Usaha Rumah Roti memiliki pangsa pasar yang masih terbuka luas, banyaknya media sosial untuk promosi. Akan tetapi usaha juga menghadapi ancaman banyaknya bermunculan usaha-usaha roti yang baru. Sehingga dapat peneliti simpulkan bahwa analisis lingkungan internal, dan analisis lingkungan eksternal yang dimiliki oleh usaha Rumah Roti adalah sebagai berikut :

1. Kekuatan (*Strenghts*)
  - 1) Kualitas roti yang baik, dimana roti dijual dalam keadaan baru dan tidak menggunakan bahan pengawet.
  - 2) Lokasi tempat usaha berada di perumahan dimana disekitar lokasi tersebut banyak terdapat perumahan-perumahan baru dan toko-toko.
  - 3) Pelanggan dapat memilih jenis roti mana yang akan mau dipesan sesuai dengan yang diinginkan oleh pelanggan.
  - 4) Harga yang terjangkau dikalangan masyarakat.
  - 5) Memiliki kualitas pelayanan yang bagus dalam menghadapi konsumen atau pelanggan.
2. Kelemahan (*Weakness*)
  - 1) Harga bahan baku dan alat produksi yang berkualitas memiliki harga yang mahal dan harga yang naik turun.
  - 2) Sumber Daya Manusia yang terbatas.
3. Peluang (*Opportunities*)
  - 1) Permintaan pasar meningkat, peningkatan jumlah penduduk dapat meningkatkan jumlah pola konsumsi dari konsumen untuk membeli produk yang siap saji seperti halnya roti. Roti memiliki pangsa pasar yang baik yaitu makanan yang ada dalam setiap kegiatan-kegiatan dan saat pagi hari dihidangkan untuk menemani ketika dihidangkan dengan segelas kopi ataupun susu.
  - 2) Banyaknya media promosi, yang dapat membantu dalam memajukan suatu usaha seperti halnya roti, media promosi sering digunakan dalam proses pemasaran agar cepat diketahui oleh para konsumen yaitu Instagram, Facebook, WhatsApp. Adapun media promosi secara offline menggunakan sales langsung untuk menawarkan ke warung-warung.
4. Ancaman (*Threats*)
  - 1) Meningkatnya pesaing yang sejenis, usaha roti dapat dikatakan cukup menjanjikan, dengan adanya bisnis serupa yang menjamur, menyebabkan banyak masyarakat yang berusaha dengan menjual barang serupa dalam bidang tersebut. Terdapat pesaing yang cukup memberikan pengaruh terhadap perkembangan usaha Rumah Roti ini.

Berdasarkan pemaparan hasil wawancara tersebut diatas, maka dapat ditampilkan lebih rinci terkait dengan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh usaha roti, hal tersebut dapat disajikan dalam bentuk tabel SWOT dan matriks SWOT sebagai berikut :

KEKUATAN USAHA	KELEMAHAN USAHA
1. Produk yang berkualitas 2. Lokasi strategi 3. Memiliki varian produk dan harga yang terjangkau murah	1. Mahalnya bahan baku dan perlengkapan alat produksi 2. SDM yang terbatas.
PELUANG USAHA	ANCAMAN USAHA
1. Pangsa pasar yang masih terbuka dan luas 2. Banyak media promosi	1. Meningkatnya pesaing baru yang sejenis.

**Gambar 3. Rekap Analisis SWOT**

<b>KAFI (Kesimpulan Analisis Faktor Internal)</b>	<b>STRENGTHS (Kekuatan)</b> 1. Produk berkualitas 2. Lokasi strategis 3. Varian produk 4. Harga terjangkau 5. Kualitas pelayanan	<b>WEAKNESS (Kelemahan)</b> 1. Bahan baku dan alat produksi yang mahal 2. SDM yang terbatas
<b>KAFE (Kesimpulan Analisis Faktor Eksternal)</b>		
<b>OPPORTUNITY (Peluang)</b> 1. Pangsa pasar yang masih terbuka luas 2. Banyak media promosi	<b>S-O (Kekuatan-Peluang)</b> Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang 1. Menjaga kualitas roti 2. Mempertahankan kualitas pelayanan kepada konsumen 3. Peningkatan promosi 4. Harga terjangkau	<b>W-O (Kelemahan-Peluang)</b> Menanggulangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang 1. Meningkatkan promosi 2. Menambah jumlah karyawan
<b>THREAT (Ancaman)</b> 1. Meningkatnya pesaing baru yang sejenis.	<b>S-T (Kekuatan-Ancaman)</b> Menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman 1. Tetap fokus pada kualitas roti yang diberikan kepada pelanggan 2. menjaga stabilitas harga	<b>W-T (Kelemahan-Ancaman)</b> Memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman 1. Promosi yang dimaksimalkan untuk menghadapi pesaing.

Gambar 3. Matriks SWOT Dan Strateginya

### Pembahasan

Sehubungan dengan pengembangan yang diperlukan dalam suatu usaha sangat diperlukan strategi yang baik dalam memasarkan produk agar selalu diminati oleh para konsumen. Teknik digunakan sebagai instrumen untuk mencapai tujuan organisasi di masa depan. Strategi adalah suatu kegiatan dalam menentukan keputusan dari manajemen dan sumber daya yang dimiliki oleh organisasi yang berdampak pada keberadaan organisasi dalam rentang waktu yang panjang. Analisis SWOT digunakan dalam penelitian ini untuk melihat bagaimana perkembangan bisnis roti. SWOT merupakan penelitian berdasarkan logika yang dapat memperluas kekuatan dan peluang, namun sekaligus membatasi kekurangan dan ancaman yang akan dihadapi. Strategi SWOT digunakan untuk mengkonsolidasikan variabel-variabel yang menjadi alasan untuk mengarahkan penelitian dengan menggabungkan komponen-komponen kekuatan dengan kelemahan yang disebut prosedur (S-O), kekuatan dan ancaman atau sering disebut teknik (S-T.), kelemahan dengan peluang, kelemahan dengan ancaman atau disebut (W-T) (Freddy, 2013).

Dalam penilaian kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang dihadapi oleh usaha rumah roti dalam penelitian ini akan dibahas dari hasil wawancara dengan pemilik usaha rumah roti yang menjadi informan dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil wawancara yang telah kami lakukan maka dapat dijelaskan terkait dengan kekuatan yang dimiliki oleh pemilik usaha rumah roti bahwa kekuatan yang paling besar adalah lokasi yang strategis dan memiliki produk yang berkualitas untuk memiliki

banyak pelanggan. Tidak dapat dibantah dari kekuatan adapun kelemahan yang dapat dilihat dari usaha rumah roti ini. Salah satu kelemahannya yaitu bahan baku dan alat perlengkapan produksi yang terjangkau mahal, memiliki pangsa pasar yang luas dan pelayanannya yang berkualitas usaha ini akan dapat menjadi lebih kuat dalam mengatasi kelemahan dan menghadapi tantangan untuk kedepannya.

Selain kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh usaha rumah roti ini ada pula peluang dan ancaman yang bisa saja setiap saat dihadapi. Membahas tentang peluang yang bisa dihadapi berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha rumah roti yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu usaha roti ini memiliki peluang memanfaatkan perumahan-perumahan, toko-toko dan warung-warung dengan jumlah penduduk yang semakin meningkat dan mampu memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggan, yang selalu berusaha bersaing dengan baik dan dapat meningkatkan jumlah pelanggan.

Adanya peluang pasti adapula ancaman yang nantinya bisa dihadapi oleh pemilik usaha itu sendiri yaitu salah satunya persaingan yang semakin ketat dengan usaha roti lainnya, adanya harga pesaing yang lebih murah. Arus globalisasi akan membawa masuknya persaingan baru yang akan menghantam perkembangan usaha. Jadi usaha ini harus mampu memperkuat diri untuk bertahan dan berkembang dengan banyaknya persaingan yang semakin ketat. Berdasarkan data analisis Matriks SWOT, bahwa melalui penggabungan kombinasi faktor internal (kekuatan,kelemahan) dan faktor eksternal (peluang, ancaman) usaha Rumah Roti diperoleh alternatif strategi sebagai berikut :

**Strategi berwirausaha dengan formasi strategi (SO) kekuatan-peluang yaitu terdiri dari :**

- 1) Menjaga kualitas roti, maksudnya disini jika roti yang dijual ingin tetap diminati pelanggan maka bahan baku yang dipakai harus yang terbaik, dan jangan menggunakan bahan baku yang kurang baik meskipun harganya lebih murah. Karena sekali melakukan kesalahan dan membuat pelanggan kecewa, akan susah untuk membuat pelanggan percaya lagi. Dalam hal ini menjaga kualitas roti dengan cara menggunakan bahan baku yang terbaik dan memahami apa yang diinginkan pelanggan sehingga akan meningkatkan daya saing bisnis.
- 2) Menjaga kualitas pelayanan kepada konsumen dapat menjadi strategi untuk memperkuat hubungan antara pengusaha dan konsumen. Ketika harapan dan keinginan terpenuhi, konsumen akan merasa dihargai dalam bisnis tersebut. Pelanggan percaya bahwa uang yang mereka keluarkan memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka.
- 3) Peningkatan promosi meningkatkan pemanfaatan kemajuan teknologi untuk melakukan promosi dengan baik agar cepat diketahui oleh konsumen. Di era digital seperti sekarang ini, tentu saja peran dari jejaring sosial sangat kuat dalam menyelesaikan segala aktivitas, apalagi jika dijadikan sebagai sarana promosi sebuah bisnis. Dengan jejaring sosial atau media sosial berbasis web, pemilik usaha dapat melaksanakan promosi dengan biaya yang dapat disesuaikan dengan rencana keuangan dan fase pengembangan bisnis. Meningkatkan proses promosi dengan menggunakan beberapa cara yaitu seperti halnya Instagram, Facebook, WhatsApp.
- 4) Harga yang terjangkau adalah apa yang diharapkan konsumen saat melakukan pembelian. Konsumen akan mencari produk-produk yang sesuai dengan harga jual suatu produk dan dapat dijangkau oleh mereka.

**Strategi berwirausaha dengan formasi strategi (WO) kelemahan-peluang yaitu terdiri dari :**

- 1) Meningkatkan promosi, termasuk penggunaan media promosi untuk menunjang promosi dan memperkenalkan produk kepada masyarakat umum. Promosi merupakan suatu tindakan dalam bidang promosi yang merupakan komunikasi yang dilakukan organisasi kepada konsumen.
- 2) Menambah jumlah karyawan, sumber daya manusia yang kurang saat mendapat pesanan yang banyak membuat pekerjaan lebih lama selesai, dengan menambahkan jumlah karyawan akan lebih memudahkan pekerjaan cepat selesai.

**Strategi berwirausaha dengan formasi strategi (ST) kekuatan-ancaman yaitu terdiri dari :**

- 1) Tetap fokus dan mempertahankan kualitas roti yang diberikan, terutama dengan tekstur kualitas roti yang lembut dan cita rasa yang enak.
- 2) Menjaga stabilitas harga, seorang pengusaha selalu identik dengan penentuan harga produk yang dijual dan ditawarkan. Untuk melakukan penjualan produknya biasanya pengusaha akan membuat cara menentukan harga jual produk yang dijual. Harga jual adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi suatu produk ditambah dengan presentase laba. Hal tersebut harus diperhatikan dengan tetap mempertahankan kualitas roti.

**Strategi berwirausaha dengan formasi strategi (WT) kelemahan-ancaman yaitu terdiri dari :**

- 1) Promosi dimaksimalkan untuk menghadapi kompetitor, melakukan promosi untuk meningkatkan pendapatan usaha, maka dari itu dapat dilakukan dengan memanfaatkan sosial media.

Dengan mengetahui sejauh mana perkembangan usaha rumah roti dapat diketahui strategi yang digunakan perusahaan untuk pengembangan usaha untuk kedepannya. Faktor internal dan eksternal dapat mempengaruhi usaha rumah roti tersebut sebagai berikut:

1. Mempertahankan kualitas roti yang diberikan
2. Mempertahankan kualitas pelayanan untuk usahanya kepada pelanggan agar pelanggan tidak mencari tempat lain
3. Peningkatan promosi yang nantinya menjangkau pangsa pasar yang jauh lebih luas, efektif dan efisien
4. Dengan mempertahankan harga jual yang terjangkau untuk pelanggan

Berdasarkan penjelasan diatas, strategi yang dapat digunakan pada pengembangan usaha rumah roti adalah strategi SO (*streghts – opportunities*) atau strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan dan merebut peluang sebesar-besarnya. Hal tersebut berdasarkan yang paling dominan dengan melihat situasi dan kondisi yang terjadi atau yang sedang berlangsung di usaha rumah roti. Dan juga karena dalam teknik analisisnya menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

1. Kekuatan yang dimiliki oleh usaha rumah roti kualitas roti yang baik, dimana roti dijual dalam keadaan baru dan tidak menggunakan bahan pengawet, lokasi tempat usaha berada di perumahan dimana disekitar lokasi tersebut banyak terdapat perumahan-perumahan baru dan toko-toko, pelanggan dapat memilih jenis roti mana yang akan mau dipesan sesuai dengan yang diinginkan oleh pelanggan, harga yang terjangkau dikalangan masyarakat dan Memiliki kualitas pelayanan yang bagus dalam menghadapi konsumen atau pelanggan.
2. Kelemahan yang ada pada usaha rumah roti antara lain harga bahan baku dan alat produksi yang berkualitas memiliki harga yang mahal dan harga yang naik turun dan sumber daya manusia yang kurang saat mendapat pesanan yang banyak membuat pekerjaan lebih lama selesai.
3. Adapun peluang yang dimiliki oleh usaha rumah roti adalah permintaan pasar meningkat, pertumbuhan penduduk mempengaruhi peningkatan konsumsi salah satunya konsumsi roti. Roti memiliki segmentasi pasar yaitu ada pada hidangan dalam acara-acara, dan pada saat pagi hari untuk menemani minum kopi, teh dan susu dan banyaknya media promosi, perkembangan teknologi membantu usaha ini untuk mempromosikan produknya baik secara online melalui, Instagram, Facebook, WhatsApp. Adapun media promosi secara offline menggunakan sales langsung untuk menawarkan ke warung-warung.
4. Usaha rumah roti harus menghadapi ancaman dengan meningkatnya pesaing yang sejenis, usaha roti dapat dikatakan cukup menjanjikan, sehingga banyak pengusaha yang mencoba keberuntungan bisnis dalam bidang tersebut. Terdapat pesaing yang cukup memberikan pengaruh terhadap perkembangan usaha Rumah Roti ini.

Dengan demikian harus ada strategi-strategi untuk mengembangkan usaha rumah roti ini supaya berkembang yaitu dengan mempertahankan kualitas pelayanan dan kualitas roti yang diberikan kepada pelanggan, meningkatkan berbagai promosi, tetap fokus pada kualitas dan pelayanan kepada pelanggan, dan promosi dimaksimalkan untuk menghadapi pesaing.

### Saran

1. Penelitian ini diharapkan dapat dikembangkan kembali dengan menyempurnakan kekurangan dan kelemahan dari penelitian.
2. Untuk peneliti berikutnya, peneliti menyarankan agar perlu dilakukan kajian mendalam tentang strategi yang dapat untuk mengembangkan usaha.
3. Mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan sebaiknya mulai diperbaiki.
4. Sangat penting bagi pemilik usaha rumah roti Ibu Dwi Mulyati ini memperhatikan ancaman-

ancaman dari luar untuk mengantisipasi kegagalan usaha dikemudian hari.

## DAFTAR RUJUKAN

- Akhmad, K. A. (2021). Peran Pendidikan Kewirausahaan Untuk Mengatasi Kemiskinan. *Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 2(06), 173-181.
- Abdiputra, Y. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Bidang Bakery. In *Prosiding Seminar Nasional Fakultas Teknik Universitas Maarif Hasyim Latif Sidoarjo* (Vol. 1).
- Anoraga, 2007. Pengantar Bisnis. Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi. Jakarta: Rieneka Cipta.
- Ardiyanti, D., & Mora, Z. (2019). Pengaruh Minat Usaha Dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda di Kota Langsa. *Jurnal samudra ekonomi dan bisnis*, 10(2), 168-178.
- Azzizi, M. R., Hendrawan, A. T., & Untari, E. (2022). Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Roti Kacang UD Berkah Gemilang Magetan. *SET-UP: Jurnal Keilmuan Teknik*, 1(1), 106-114.
- Baiti, F. N., dkk. (2023). Analisis Strategi Pengembangan Umkm Pada Usaha Roti Anget di Kabupaten Bogor. *Muqaddimah: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Bisnis*, 1(1), 112-124.
- Bilson, (2001). Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel, Edisi Pertama, Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama.
- David, (2006). Manajemen Strategi. Buku 1, Edisi kesepuluh. Jakarta: Salemba Empat.
- Drucker, F. (1985). Inovasi dan Kewirausahaan: Praktek & Dasar-Dasar, Jakarta: Erlangga.
- Fadhli, M. N. (2021). Strategi Komunikasi Organisasi di Mis Azzaky Medan. *Ability: Journal of Education and Social Analysis*, 8-21.
- Hartawan, I. G. M. D. (2019). Analisis Swot Pasar Tradisional (Studi Komparatif Antara Pasar Buleleng Dan Pasar Sukasada). *ARTHA SATYA DHARMA*, 12(2), 177-184.
- Hisrich, R.D. dan Peters, M.P. (1995). Entrepreneurship, Starting, Developing and Managing a New Enterprise. Tokyo: Richard D. Irwin, Inc.
- Ibrahim, (2008). Teori dan Konsep Pelayanan Publik serta Implementasinya. Jakarta: Maju Mundur.
- Irmawati, I., Lamusa, A., & Laihi, M. A. A. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Roti Pada Industri Rumah Tangga Aisyah Bakery di Kota Palu. *Agrotekbis: E-Jurnal Ilmu Pertanian*, 11(1), 121-131.
- John A. Pearce II dan Richard B. Robinson, Jr., (2008). Manajemen Strategis-Formulasi, Implementasi dan Pengendalian. Jakarta: Salemba Empat.
- Kuncoro, (2005). Strategi (Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif). Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Laksmi dan Masitoh (2019), Strategi Pembelajaran, (Jakarta: DEPAG RI, 2009) h.3
- Mahfud, M. H. (2020). Metode Penentuan Faktor-Faktor Keberhasilan Penting dalam Analisis SWOT. *AGRISAINTELIKA: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 3(2), 113-125.
- Nufian dan Weda, W (2018). Teori dan Praktis: Riset Komunikasi Pemasaran Terpadu, (Malang: UB Press, 2018), hlm. 49.

- Rangkuti, (2014). Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Saputra, M. A., Christoporus, C., & Arfah, S. Y. C. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Roti Pada Industri Rumah Tangga Az-Zikir di Kota Palu. *Agrotekbis: E-Jurnal Ilmu Pertanian*, 10(5), 755-762.
- Setiani, (2020). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Jasmine Laundry di Kota Singaraja. Skripsi. *Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma Singaraja*.
- Suardika, I. K., & Yasa, G. A. (2023). Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Melalui Analisis SWOT Pada Usaha Dagang Di Desa Sari Mekar (Studi Kasus UD Toya Mertaada). *Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi (JUPEA)*, 3(1), 120-131.
- Sugiyono, (2014). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sutrisno, S. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Butik. *LITERATUS*, 4(2), 505-516.