



ANALISIS STRENGTHS, WEAKNESSES, OPPORTUNITIES, THREATS (SWOT) PADA GREEETE CAFE LUBUK BEGALUNG

**Ramdhani Bayu Putra¹, Yova Okta Vendra², Arif Hidayat³, Sarah Lutfiah⁴, Shinta
Permata Sari⁵**

¹Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI YPTK Padang

²Jurusan Manajemen Ekonomi dan Bisnis UPI YPTK Padang

Email : lutfiahsarah02@gmail.com

ABSTRAK

Pengabdian Masyarakat ini bertujuan untuk mengetahui Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats pada Greeete Caffe Lubuk Begalung. Analisis SWOT merupakan bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisa ini secara logis dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan sehingga dapat digunakan sebagai alat efektif untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi perusahaan, sebagai proses pengambilan keputusan untuk menentukan strategi. Dengan melakukan analisis SWOT ini kita bisa mengetahui apa kelebihan, kekurangan, ancaman serta peluang pada Greeete Caffe. Serta kita bisa membuat solusi dari kekurangan dan ancaman kemudian meningkatkan kelebihan yang ada Greeete Caffe.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Marketing Mix

ABSTRACT

This Based Learning project aims to find out the Strengths, Weaknesses, Opportunities and Trends at Greeete Caffe Lubuk Begalung. SWOT analysis is a form of situation and condition analysis that is descriptive (gives an overview). This analysis places situations and conditions as input factors, then grouped according to their respective contributions.. This analysis can logically help in the decision-making process so that it can be used as an effective tool to analyze the factors that affect the company, as a decision-making process to determine strategy. By conducting this SWOT analysis, we can find out what are the advantages, disadvantages, threats and opportunities of Greeete Caffe. And we can make solutions from the shortcomings and threats then increase the advantages that Greeete Caffe has.

Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha dewasa ini terjadi sangat pesat. Hal ini dapat dilihat dengan semakin banyaknya perusahaan yang berdiri, sehingga dunia usaha telah menjadi ajang persaingan yang semakin ketat. Keadaan usaha yang terus berkembang ini menghadapkan perusahaan pada situasi yang tidak menentu, sehingga tidak sedikit perusahaan yang gulung tikar karena tidak mampu lagi mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Dalam menghadapi masalah yang demikian, harus benar-benar jeli dalam menganalisa kesempatan apa saja yang dapat dimanfaatkan dan harus mempersiapkan diri dalam menghadapi ancaman-ancaman yang mungkin akan terjadi dengan menggunakan kekuatan-kekuatan yang dimilikinya. Perusahaan di Indonesia mempersiapkan diri untuk menghadapi pesaing-pesaing dan produk yang beraneka ragam. Penerapan-penerapan strategi pemasaran yang tepat dalam menciptakan keunggulan bersaing dan gebrakan-gebrakan baru sangat diperlukan guna tercapainya peningkatan efisiensi dan dapat memperbesar pangsa pasar. Setiap perusahaan atau badan usaha selalu melakukan kegiatan pemasaran, yang merupakan ciri dari aktivitas usahanya. Untuk itu perlu dikoordinasikan dan diarahkan agar mencapai tujuan perusahaan umumnya dan tujuan bidang pemasaran khususnya.

Strategi yang dapat dipakai berupa strategi pemasaran yang tepat yang merupakan bagian dari perencanaan manajemen dimana berkaitan dengan kegiatan perencanaan pemasaran, maka dilakukan penganalisaan pasar dan penentuan strategi pemasaran. SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weakness, opportunities, dan threats).

Strategi bisnis merupakan sebuah tindakan yang dilakukan atas dasar pengambilan keputusan oleh perusahaan untuk mencapai target dan tujuan bisnisnya. Melalui strategi bisnis, perusahaan dapat menguraikan proses bisnis untuk bisa mencapai tujuan yang diinginkan. Tujuan bisnis tanpa strategi hanya akan menjadi ide yang berakhir di meja saja. Perusahaan yang memiliki strategi bisnis dengan baik akan lebih cepat mencapai kesuksesan daripada perusahaan yang tidak memiliki, atau bahkan tidak melakukan perencanaan bisnis.

Dalam kaitannya dengan era teknologi saat ini, kemajuan teknologi yang begitu besar telah mempengaruhi strategi bisnis yang menjanjikan. Salah satu hal yang dapat kita lihat saat ini adalah peluang strategi bisnis pemasaran melalui sosial media seperti Tiktok, Facebook, dan lain sebagainya.

Cafe merupakan suatu tipe restoran yang biasanya menyediakan tempat duduk didalam dan diluar ruangan. Cafe tidak menyajikan makanan berat namun lebih berfokus pada menu makanan ringan seperti kue, roti, dan sup. Untuk minuman biasanya di sajikan teh, kopi, juice, serta susu cokelat. Minuman beralkohol biasanya tidak disediakan di cafe. Cafe pertama muncul di daerah barat, istilah cafe paling umum dijumpai di negara Perancis yang kemudian diadopsi oleh kota-kota di Inggris pada akhir abad ke-19. Istilah Cafe berasal dari kata Coffee yang berarti kopi. Cafe merupakan tempat yang cocok untuk bersantai, melepas kepenatan, serta bertemu dengan kerabat.

Banyaknya cafe yang bermunculan mengakibatkan para owner berpikir lebih kreatif untuk menciptakan konsep yang berbeda dari cafe cafe yang sudah ada. Hal ini sudah tentu untuk menarik perhatian pengunjung. Pada umumnya, para owner cafe terlebih dahulu mensurvei apa yang menjadi tren di pasaran masyarakat atau dari kebiasaan-kebiasaan masyarakat. Masyarakat kebanyakan suka dengan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang sudah ada. Apabila café ditata secara apik, menggunakan tema tertentu, akan membuat nyaman pengunjung. Sebab, yang berkunjung ke café biasanya bukan untuk mengenyangkan perut, melainkan untuk bersantai dan menghabiskan waktu luang. Kesempatan inilah yang harus kita

tangkap dari masyarakat kota modern seperti kota-kota besar yang kini gaya hidupnya sama sangat metropolitan. Konsep yang menarik bagi mereka yang mencintai ke sederhanaan alamiah maupun ke mewah yang wajib kita tawarkan. Seiringnya waktu di padang banyak bermunculan cafe-cafe salah satunya Greete Café, Greete Café merupakan UMKM yang di dirikan oleh Revina Rahmanisa Harjanto mahasiswa IT, Greete

Café berdiri pada tahun 2023 yang berarti UMKM tersebut masih baru diantara usaha-usaha di sekelilingnya. Greete Café merupakan sebuah bisnis minuman coffee dan eatery. Greete Café hanya memiliki 1 cabang saja yang terletak di JL. Aru untuk minuman yang dijual ada coffee, milk base, tea, soda dan semacamnya. Dan untuk makanannya ada menu Nusantara, western seperti lasagna pizza dll, juga terdapat snack seperti kentang, pastry, dll. Kisaran harga menu di Greete Café sekiranya dari harga Rp 8.000 sampai Rp 40.000, dengan harga seperti itu bisa dibidang terjangkau karena lokasi nya yang strategis terletak disekitaran kampus Universitas Putra Indonesia YPTK Padang.

Untuk desain ruangnya sendiri cafe ini cukup membuat pengunjungnya merasa betah, fasilitasnya pun terbilang lengkap seperti kursi yang empuk, wifi untuk yang membawa laptop dan yang ingin mengakses internet secara gratis. cafe ini terbilang cukup luas dan memiliki dua lantai, yang dimana lantai duanya memiliki rooftop untuk melihat pemandangan jalan dengan jelas, parkir yang luas untuk menampung kendaraan pengunjung. Terdapat banyak sudut yang diisi meja dan kursi dan pengunjung bisa memilih untuk duduk di dalam atau di luar yang langsung melihat suasana jalan untuk dilantai satu.

METODE PELAKSANAAN

Menurut Sugiyono (2010:15), menjelaskan bahwa: Metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive dan snowball, teknik pengumpulan dengan triangulasi, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Dalam penelitian ini peneliti menganalisis mengenai Analisa Swot dan Penerapan Strategi terhadap Greete Café.

Adapun jenis data dan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini antara lain :

1. Data primer Data yang dikumpulkan langsung dan sumbernya, yaitu :
 - a. Observasi, merupakan kegiatan pengumpulan data berdasarkan pengamatan langsung ke lokasi Greete Café Jl. Aru No.29, Padang, Indonesia.
 - b. Wawancara, merupakan tahap pengumpulan data melalui wawancara dan tanya jawab dengan sumber atau pihak-pihak yang terkait diantaranya Manajer SDM dari Greete Café yang menjadi sampel penelitian
2. Data sekunder merupakan tahap pengumpulan informasi berupa data yang sifatnya diambil diluar dari konteks yang ada di site, berupa literatur-literatur tentang fenomena terkait

HASIL PEMBAHASAN

1. Strength/Kekuatan

Dilihat dari segi kekuatannya adalah Greete café lebih ke produk, karena produk yang digunakan itu lebih unggul dari produk lain, Lokasi dan penempatan café nya pun

strategis hingga menambah minat pelanggan untuk singgah atau bersantai, dan memiliki parkir yang sangat luas.

2. **Weakness/Kelemahan**

Kelemahan dari Greete café sendiri tempatnya yang terlalu menjorok kedalam dan tempatnya yang lebih gelap dari café-café lainnya.

3. **Opportunity/Peluang**

Peluang dari Greete café sendiri bagus dan akan terus dikembangkan karena tempatnya berada disekitaran lingkungan mahasiswa, dan tempatnya yang bagus untuk bersantai dan mengerjakan tugas, dari situ Greete café akan memanfaatkan peluang tersebut.

4. **Threats/Ancaman**

Ancaman, sampai saat ini Greete Café tidak ada ancaman atau pesaing, karena greete café lebih ke membuat segmen mereka sendiri dan lebih ke arah membuat pasar mereka sendiri, owner mengaku ancaman tiba dari parkir liar.

5. **Strategi yang digunakan**

Strategi yang digunakan Greete Café lebih bermain ke sosial media agar lebih dikenal kalangan luar, dalam setiap minggu pasti ada update an terbaru lebih ke arah edukasinya dan lebih sering ngobrol dengan teman-teman yang lain, yang datang ke greete café atau pengunjung yang datang secara konvensional.

Gambar
Pelaksanaan Kegiatan PBL



KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan PBL pada UMKM ini adalah dapat mengetahui kelebihan dan kekurangan dari UMKM tersebut, seperti kelebihan di Greete Café yaitu lebih ke produknya, karena produk yang digunakan itu lebih unggul dari produk lain, dan kekurangannya tempat café tersebut kurang strategis, karena terlalu menjorok kedalam dan tempatnya lebih gelap dari café lainnya. Ada juga Solusi dari café tersebut yaitu owner berusaha untuk mereplaning lagi dengan cara menambah penerangan pada café dan mulai terasi. Dari wawancara tersebut juga dapat diketahui ancaman dan peluang dari Greete Café.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada pendukung kegiatan ini yakni Bapak Dr.Ramdhani Bayu Putra, SE.MM,CRM sebagai dosen pengampu mata kuliah Manajemen Strategis Universitas Putra Indonesia YPTK Padang dan terima kasih kepada pihak Greete café yang sudah memberikan kesempatan untuk melakukan penelitian, sehingga PBL dapat berjalan dengan baik. Demikianlah artikel ini, segala kekurangan dalam pembuatan artikel ini kami mohon masukan, kritikan yang mengarah kepada perbaikan yang lebih baik lagi.

DAFTAR REFERENSI

- David, F. R. (2007). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Griffin, M. (2004). *Manajemen*. Jakarta. Salemba Empat.
- Irawan, (2008) *Manajemen pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- J. David Hunger, T. L. (2003). *ManajemenStrategi*. yogyakarta: Airlangga.
- Jogiyanto 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi*. Yogyakarta:
- Kotler, P. (1999). *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. jakarta: Salemba Empat
- KuncoroM(2003).*Metode Riset Untuk Untuk Bisnis Dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta:Gramedia Pustaka utama
- Sunarto. 2004. *AnggaranPerusahaan*. Yogyakarta : amus.