



## EVALUASI IMPLEMENTASI USAHA DapureSA BERBASIS ANALISIS SWOT

Sira Albina<sup>1</sup>, Sabinus Beni<sup>2</sup>, Yeremia Niaga Atlantika<sup>3</sup>, Usman<sup>4</sup>

<sup>1, 2, 3, 4</sup>Institut Shanti Bhuana, Jl. Bukit Karmel Sebopet No.1, Bengkayang, Kalimantan Barat 79211, Indonesia  
Email: [siraalbina.bky@gmail.com](mailto:siraalbina.bky@gmail.com)

---

### Article History

Received: 08-12-2024

Revision: 02-01-2025

Accepted: 06-01-2025

Published: 09-01-2025

**Abstract.** This research aims to find out the strategies that can be applied to DapureSA's business located in Setia Budi Village, Bengkayang District. This study uses SWOT analysis to find out the strengths, weaknesses, opportunities, and existing threats. This research uses a descriptive method with a qualitative approach where primary data is obtained directly from consumers while secondary data is obtained through books, magazines, journals and articles. Data analysis is carried out qualitatively consisting of data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results of the study show that the DapureSA business is quite popular with consumers who say that the products from the DapureSA business taste good at a low price, the quality offered is very good. In conclusion, DapureSA's business can experience an increase in turnover if it continues to develop products and continue to innovate by adding various flavor variants, increasing production volumes, maintaining price stability, maintaining production quality and finding strategic places to open outlets.

**Keywords:** DapureSA Business, SWOT Analysis, Strategy, Product Innovation

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang dapat diterapkan pada usaha DapureSA yang terletak di Desa Setia Budi, Kecamatan Bengkayang. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang dimana data primer didapatkan langsung dari para konsumen sedangkan data sekundernya didapatkan melalui buku, majalah, jurnal dan artikel. Analisis data dilakukan secara kualitatif yang terdiri dari reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa usaha DapureSA cukup diminati oleh konsumen yang mengatakan bahwa produk dari usaha DapureSA rasanya enak dengan harga yang murah kualitas yang ditawarkan sangat baik. Kesimpulannya usaha DapureSA dapat mengalami peningkatan omzet apabila terus mengembangkan produk dan terus berinovasi dengan menambahkan berbagai varian rasa, menambahkan jumlah produksi, menjaga kestabilan harga, menjaga kualitas produksi dan mencari tempat yang strategis untuk membuka gerai.

---

**Kata Kunci:** Usaha DapureSA, Analisis SWOT, Strategi, Inovasi Produk

**How to Cite:** Albina, S., Beni, S., Atlantika, Y. N., & Usman. (2025). Evaluasi Implementasi Usaha DapureSA Berbasis Analisis SWOT. *PRODUCTIVITY: Journal of Integrated Business, Management, and Accounting Research*, 2 (1), 18-24. <http://doi.org/10.54373/product.v2i1.37>

---

## PENDAHULUAN

Kuliner merupakan salah satu usaha yang sangat menjanjikan dan merupakan suatu usaha yang sangat berperan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari manusia karena pada dasarnya kebutuhan manusia adalah makan oleh sebab itu usaha kuliner tidak mudah termakan oleh waktu karena setiap orang perlu makan setiap hari. DapureSA merupakan usaha yang bergerak

dibidang kuliner terutama makanan ringan usaha ini terletak di Desa Setia Budi, Kecamatan Bengkayang. Kegiatan usaha dilakukan dirumah dari produksi hingga pengemasan dan untuk penjualannya sendiri dilakukan di sekolah SMP Negeri 2 Bengkayang. Usaha kuliner yang dijalankan ini sangat potensial untuk dikembangkan hal ini dikarenakan belum ada pesaing yang menawarkan produk serupa, dan target pasar yang dituju juga sangat potensial yaitu meliputi siswa SMP Negeri 2 Bengkayang.

**Tabel 1.** Jumlah siswa SMP Negeri 2 Bengkayang (2023)

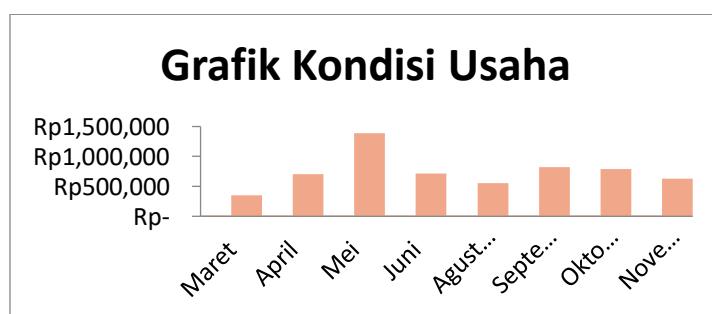
| No           | Kelas | Jumlah Siswa |
|--------------|-------|--------------|
| 1            | VII   | 57           |
| 2            | VIII  | 69           |
| 3            | IX    | 52           |
| <b>Total</b> |       | <b>178</b>   |

Terdapat beberapa pesaing yang juga menjual produk makanan dan minuman disekitar tempat usaha DapureSA oleh karena itu DapureSA berusaha menawarkan produk yang berbeda dari setiap pesaing sehingga dapat menembus target pasar yang dituju.

**Tabel 2.** Data kantin sekolah

| No           | Keterangan  | Jumlah   |
|--------------|---|----------|
| 1            | Kantin yang menjual produk minuman dan makanan ringan                 | 2        |
| 2            | Kantin yang menjual produk makanan berat, minuman dan makanan ringan. | 3        |
| <b>Total</b> |   | <b>5</b> |

Jika dilihat dari data di atas yang dimana dengan jumlah siswa (178) dan terdapat 5 kantin masih ada peluang untuk DapureSA bergerak dibidang kuliner hal ini dapat dilihat dari segi pesaing dan jumlah target yang dituju. Akan tetapi pada kenyataannya selama usaha berjalan omzet yang didapatkan belum maksimal hal ini dipengaruhi oleh perencanaan usaha yang kurang matang sehingga ada beberapa hal yang belum dianalisis dengan baik. Berdasarkan data di atas, diketahui bahwa jumlah produksi dan jumlah produk yang terjual disetiap harinya berbeda-beda dan juga mengalami naik turun disetiap harinya. Dari data penjualan tersebut dapat dilihat belum tercapainya omzet yang sudah ditargetkan



**Gambar 1.** Data penjualan

Usaha kuliner merupakan usaha yang menjanjikan baik saat ini maupun dimasa yang akan datang hal ini dikarenakan kebutuhan utama manusia adalah makan dan minum, bergerak dibidang kuliner memiliki potensi yang cukup besar terutama bisnis yang memang belum memiliki pesaing dengan produk serupa. Pada umumnya jika berbicara mengenai kuliner disekitaran tempat berdirinya usaha DapureSA terdapat beberapa pesaing yang bergerak dibidang yang sama yaitu kuliner akan tetapi produk yang ditawarkan berbeda, kecenderungan dimasa sekarang yang menjadi penghambat usaha kuliner adalah orang-orang yang cepat merasa bosan dengan produk makanan yang sudah terlalu biasa atau yang sering ditemui, oleh sebab itu DapureSA menciptakan produk yang memang belum pernah ada disekitar tempat berdirinya usaha, hal ini dapat menjadi salah satu faktor pendukung besarnya peluang dari usaha DapureSA untuk tetap berkembang.

Usaha DapureSA berdiri pada saat adanya kegiatan MBKM (Merdeka Belajar Kampus Merdeka) yang diselenggarakan oleh kampus untuk mendukung kemampuan belajar mahasiswa diluar kampus, dari kegiatan tersebut maka penulis mimilih untuk menjalankan usaha kuliner dengan menjual produk makanan ringan. Pada awal pendirian usaha penulis hanya membuat satu produk yaitu sosis corndog, produk tersebut dipilih penulis karena belum ada pesaingnya, modal yang diperlukan juga tidak terlalu besar, dan bahan baku yang digunakan mudah untuk didapat. Setelah usaha berjalan dua minggu penulis melakukan inovasi produk dengan membuat produk baru yaitu pisang crispy dan roti coklat. Setelah menyadari biaya yang diperlukan untuk memproduksi roti coklat terlalu besar maka penulis memilih untuk tidak memproduksinya lagi.

Alasan perlu dilakukannya evaluasi SWOT karena penulis melihat banyak hal yang kurang pada usaha DapureSA ini padahal target pasar sudah sesuai, produk yang dipilih juga termasuk banyak peminatnya, pesaing untuk produk serupa belum ada, dan juga modal yang diperlukan tidak terlalu besar akan tetapi pada kenyataannya omzet penjualan tidak tercapai, dan perkembangan usaha tidak signifikan. Beberapa hal tersebut menjadi alasan besar diperlukannya evaluasi SWOT sehingga dapat menyelesaikan permasalahan yang ada dan juga dapat menentukan strategi yang sesuai untuk perkembangan usaha DapureSA.

SWOT merupakan suatu metode analisis strategi yang digunakan untuk mengetahui faktor-faktor baik internal maupun eksternal yang mempengaruhi suatu usaha (Prastiyo, 2018). Dalam hal ini penulis menggunakan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari usaha DapureSA. Tujuan dari penelitian untuk

menevaluasi dan menganalisis secara mendetail supaya dapat diketahui strategi apa yang tepat untuk usaha DapureSA

## METODE

Metode penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif merupakan suatu penelitian untuk menggambarkan fakta atau kenyataan fenomena yang akan diteliti secara sistematis, faktual, dan akurat (Nazir, 2014). Penelitian mengenai evaluasi implementasi berbasis analisis SWOT Pada usaha DapureSA menggunakan penelitian deskriptif kualitatif untuk menjabarkan dan mendeskripsikan temuan yang diperoleh dengan menggunakan metode analisis SWOT yang digunakan oleh banyak pengusaha untuk menentukan strategi yang tepat. Dalam hal ini penulis adalah sekaligus orang yang menjalankan usaha DapureSA, dan dalam penelitian ini penulis mengumpulkan data yang nantinya akan digunakan untuk menevaluasi usaha DapureSA tersebut sehingga penulis dapat merancang strategi yang tepat untuk usaha DapureSA.

**Tabel 3.** Data responden

| No | Nama | Alamat  | Jenis Kelamin |
|----|------|---------|---------------|
| 1  | CI   | Teribun | P             |
| 2  | NNM  | Sebalo  | P             |
| 3  | FB   | Sebalo  | L             |
| 4  | VB   | Sebalo  | P             |
| 5  | GD   | Teribun | P             |

Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung, pada penelitian ini data primernya yaitu observasi dan dokumentasi dimana peneliti melakukan observasi langsung dilapangan dan melihat data penjualan serta dokumentasi. sedangkan data sekunder adalah data yang didapatkan dari pendapat para ahli seperti yang terdapat pada jurnal atau artikel serta referensi-referensi lainnya yang mendukung.

Metode pengumpulan data pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik observasi pengamatan secara langsung di lokasi penelitian. Morris dalam (Hasanah, 2016) menyatakan bahwa observasi merupakan sebuah aktivitas mencatat setiap gejala yang terdapat dilapangan dengan bantuan berbagai instrument dan merekamnya, hal ini dilakukan supaya dapat digunakan untuk tujuan ilmiah atau tujuan lainnya. Observasi dilakukan untuk memperoleh informasi atau gambaran secara jelas mengenai situasi, kondisi, dan fakta yang terjadi di lokasi penelitian. Informasi tersebut kemudian menjadi data yang dibutuhkan untuk melengkapi data-data lain yang diperoleh dalam penelitian ini.

Menurut Sugiyono, (2019) wawancara adalah pertemuan yang dilakukan oleh dua orang untuk bertukar informasi atau ide dengan melakukan tanya jawab. Wawancara adalah kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang telah dirancang untuk mendapatkan jawaban yang relevan tentang masalah penelitian. Dokumentasi merupakan metode dalam pencatatan suatu peristiwa yang terjadi baik dimasa lampau maupun masa sekarang, baik secara tulisan maupun secara gambar (Sugiyono, 2015). Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

## **HASIL DAN DISKUSI**

### **Analisis SWOT**

Hasil dari analisis SWOT yang dilakukan menunjukkan bahwa usaha DapureSA memiliki kekuatan dalam hal harga terjangkau, produk yang berkualitas, dan lokasi usaha yang strategis. Namun juga memiliki kekurangan yaitu perencanaan usaha yang kurang matang sehingga tidak mencapai omzet yang ditargetkan. Peluang untuk pengembangan usaha DapureSA ini dapat dilihat dari belum adanya produk sejenis, kantin sekolah yang masih terbatas sehingga target pasar yang dituju masih cukup besar. Ancaman terbesar dari usaha DapureSA ini adalah para pesaing dari kantin-kantin yang sudah lebih dulu dari usaha DapureSA ini.

#### **Kekuatan**

Menurut para responden usaha DapureSA memiliki produk yang berkualitas, rasanya enak, dan harga yang terjangkau. Hal ini didukung dengan pemilihan bahan yang baik tidak mengandung zat berbahaya sehingga aman untuk dikonsumsi, bahan baku yang mudah untuk ditemukan juga menjadi salah satu kekuatan usaha DapureSA. Meskipun dengan harga yang terbilang murah tetapi usaha DapureSA selalu memberikan kualitas terbaik sehingga konsumen tidak kecewa dan hal ini juga dilakukan mengingat kesehatan para konsumen.

#### **Kelemahan**

Menurut para responden yang menjadi kelemahan dari usaha DapureSA adalah ukuran dan bentuk produk yang tidak sesuai atau sering kali berubah-ubah, stok produk yang terbatas sehingga membuat para konsumen sering kali kehabisan, dan kemasan produk untuk saat ini usaha DapureSA belum memiliki kemasan khusus sehingga menurut beberapa responden perlu adanya kemasan supaya lebih menarik konsumen.

## Peluang

Hasil analisis menunjukkan bahwa peluang yang terdapat dalam usaha DapureSA ini adalah dengan menambahkan varian rasa baru terhadap produk yang sudah ada, memperhatikan rasa dari produk sehingga tetap konsisten, memilih tempat usaha yang lebih dekat dengan keramaian, dan menyediakan jasa pesan antar supaya mempermudah para konsumen yang mau mendapatkan produk jajanan akan tetapi malas untuk keluar rumah.

## Ancaman

Menurut para responden ancaman yang terdapat dalam usaha DapureSA adalah pesaing yang sudah lama berjualan, produk sejenis, dan produk baru yang lebih menarik minat konsumen.

## Strategi

Strategi pengembangan usaha adalah alat untuk mencapai tujuan, setiap orang memiliki definisi berbeda mengenai konsep tentang strategi. Dalam pengembangannya strategi harus terus memiliki perkembangan. Strategi yang dibutuhkan untuk mencapai visi, misi, dan tujuan jangka pendek maupun jangka panjang dalam suatu perusahaan (Heru, 2015). Strategi adalah suatu rencana untuk mencapai sasaran yang diinginkan dari suatu bisnis, yang dimana semua rencana termasuk dalam satu kesatuan menyeluruh, komprehensif dan terpadu untuk mencapai tujuan bisnis. (Kotler, 2020).

Berdasarkan pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa strategi adalah upaya yang dilakukan oleh seseorang dengan memanfaatkan segala kelebihan yang dimiliki untuk mencapai tujuan yang diinginkan suatu usaha, baik dengan meningkatkan kuantitas produksi, mengembangkan inovasi produk, mencari tempat yang lebih strategis, dan memperbaiki pelayanan. Strategi yang dapat diterapkan berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan terhadap usaha DapureSA yaitu (1) Strategi (SO); menjaga agar harga produk tidak naik, dan mempertahankan kualitas produk agar tetap baik, (2) Strategi (ST); selalu berinovasi dan membuat produk lebih menaik agar tidak kalah dari pesaing, (3) Strategi (WO); sebelum produk dijual dicek terlebih dahulu supaya tidak ada yang gagal produksi, dan memberikan diskon bagi konsumen yang membeli dalam jumlah banyak, dan (4) Strategi (WT); memperhatikan minat konsumen agar dapat menambahkan jumlah produksi sesuai dengan banyaknya permintaan konsumen, dan menyiapkan kotak saran agar para konsumen dapat memberikan masukannya melalui kotak tersebut.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa upaya untuk meningkatkan omzet penjualan usaha DapureSA dengan mengembangkan produk terus berinovasi dengan menambahkan berbagai varian rasa supaya konsumen tidak merasa bosan, meningkatkan jumlah produksi dengan menambahkan jumlah produksi maka konsumen tidak kehabisan, memilih tempat yang strategis untuk membuka gerai hal ini dilakukan supaya konsumen lebih mudah untuk menemukan usaha DapureSA dan memudahkan untuk memasarkan produk, dan dengan menerapkan pesan antar supaya dapat mencakup konsumen lebih banyak karena dapat menjajal konsumen yang malas keluar namun tetap ingin jajan.

Hasil analisis SWOT maka usaha DapureSA dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang terdapat pada usaha tersebut, sehingga dari kelemahan yang ada perlu diperbaiki terutama dalam segi produk yang perlu diperhatikan ukurannya supaya setiap produk memiliki ukuran yang sama, dan ancaman yang terdapat pada usaha DapureSA juga dapat ditanggulangi sehingga dapat terus bersaing.

## REFERENSI

- Gunawan Imam. (2015). Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik. *Jakarta: Bumi Aksara*.
- Hasyim Hasanah. (2016). Teknik-Teknik Observasi. *Jurnal At-Taqaddum*, 8, 1.
- Nazir, M. (2014). Metode Penelitian. *Bogor : Ghalia Indonesia*.
- Noeraini & Sugiyono, S. (2016). Pengaruh Tingkat Kepercayaan, Kualitas Pelayanan, Dan Harga terhadap Kepuasan Pelanggan Jne Surabaya. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen (JIRM)*, 5(5).
- Prastiyo. (2018). Strategi Pemasaran Produk Jahe Merah Melalui Analisis SWOT Pada Perusahaan UD. Barokah Ungaran. *Journal of Management*.
- Rangkuti, F. (2016). Teknik Analisis Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT. *Gramedia, Jakarta*.
- Sugiyono. (2015). Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods). *Bandung: Alfabeta*.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian kuantitatif,kualitatif dan R&D*.