

PELATIHAN ANALISIS STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITY, THREATS (ANALISIS SWOT) UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING PADA KELOMPOK USAHA RITEL DI DESA CILEUNGSI

Rico Septia B.¹, Nurhasan²

^{1,2} Manajemen Ritel, Universitas Medika Suherman

e-mail: ricoseptia2@gmail.com

Abstract

The retail industry shows relatively rapid growth, both franchise and independent concepts are scattered in almost every city. Changes in consumer tastes are one of the reasons for its development. So it is not surprising that competition in this industry is getting sharper. Each is trying to become a market leader. Of course, to realize this, a precise strategy is needed. Therefore, systematic identification of various factors to formulate a company strategy needs to be done. The Community Service Team helps the participants of the activity to further expand their understanding and knowledge about their business in general and specifically using the right analysis, especially SWOT analysis. Based on the Community Service activities that have been carried out, it was concluded that "This Community Service Activity deepens understanding regarding the use of SWOT analysis". The community service activities carried out went smoothly. This community service activity showed a positive response, the training provided was considered important and respondents were satisfied with the training provided.

Keywords: Competitor Analysis, SWOT Analysis, Competitiveness, Management, Retail Business

Abstrak

Industri ritel menunjukkan pertumbuhan yang relatif pesat, baik yang berkonsep waralaba maupun mandiri bertebaran hampir di setiap kota. Perubahan selera konsumen menjadi salah satu sebab perkembangannya. Maka tak heran persaingan di industri ini semakin tajam. Masing-masing berusaha untuk bisa menjadi penguasa pasar. Tentunya untuk mewujudkan hal ini, diperlukan strategi yang jitu. Oleh karenanya identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan perlu dilakukan. Tim Pengabdian membantu para peserta kegiatan untuk semakin memperluas pemahaman dan pengetahuan tentang usahanya secara umum serta secara khususnya menggunakan analisis yang tepat khususnya analisis SWOT. Berdasarkan kegiatan Pengabdian yang telah dilaksanakan maka diperoleh kesimpulan bahwa "Kegiatan Pengabdian ini memperdalam pemahaman terkait penggunaan analisis SWOT". Kegiatan pengabdian yang dilakukan berjalan dengan lancar. Kegiatan pengabdian ini menunjukkan respon yang positif, pelatihan yang diberikan dianggap penting dan responden merasa puas dengan pelatihan yang diberikan.

Kata Kunci: Analisis Kompetitor, Analisis SWOT, Daya Saing, Pengelolaan, Usaha Ritel

A. PENDAHULUAN

Bisnis ritel sesungguhnya merupakan usaha yang telah dikenal sejak lama. Usaha yang

terkesan biasa, namun ternyata menjadi salah satu usaha yang mampu menembus jaman dan paling kuat terhadap gangguan serta paling mudah untuk dimasuki, setidaknya ini terbukti dengan terus bertumbuhnya bisnis ini. Organisasi pengecer sangat beragam, dimana semua jenis toko eceran tersebut melalui tahap pertumbuhan dan penurunan yang dapat dijelaskan dalam siklus hidup eceran. Suatu toko eceran muncul, menikmati periode pertumbuhan yang meningkat, mencapai kemapanan dan kemudian penurunan. Agar periode penurunan tidak terjadi maka, diperlukan maintenance bisnis, agar bisnis yang dilakukan senantiasa segar dan terus berjalan baik, karena dalam prakteknya menjalankan bisnis ritel ditengah persaingan yang cukup sengit tentu bukanlah hal yang mudah. Diperlukan strategi yang jitu. Namun sebelum merumuskan strategi, perlu dilakukan pengamatan dahulu terhadap keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap bisnis yang dijalankan secara cermat. Agar strategi yang di jalankan sesuai dengan situasi yang dihadapi.

Senada dengan hal tersebut, maka perlu kiranya untuk menentukan Langkah yang tepat dalam sebuah aktivitas usaha. Dimana Langkah tersebut diambil melalui riset atau analisis yang telah dilakukan sebelumnya. Salah satu analisis yang biasa dilakukan adalah analisis kompetitor, misalnya menggunakan Analisis Streng, Weakness, Opportunity, Threats (S.W.O.T) sebagai tolok ukur dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terjadi baik dari segi internal maupun pihak luar/ eksternal. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk menggambarkan dan menguraikan kegiatan-kegiatan yang dilakukan untuk mengefektifkan penerapan strategi keunggulan bisnis. Analisis SWOT adalah teknik perencanaan strategis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) yang dihadapi oleh suatu organisasi atau proyek. Ini membantu dalam merumuskan strategi yang efektif dengan

mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja.

Dalam kegiatan pengabdian ini, tim pengabdian menargetkan kegiatan pada sebanyak dua puluh (20) mitra/pelaku usaha ritel. Pada Umumnya, permasalahan yang dihadapi adalah dengan semakin menjamurnya bisnis ritel yang ada baik itu ritel tradisional hingga ritel modern sekalipun. Selain itu persaingan juga semakin sengit karena tiap usaha ritel tentu memiliki keunggulan maupun kekurangan yang berbeda pula, seperti kebijakan pemberian diskon, penetapan harga hingga pelayanan yang diberikan. Oleh karena itu penting sekali bagi tiap pemilik usaha untuk dapat memiliki kemampuan dalam menganalisis, dalam hal usaha tentunya adalah analisis competitor. Analisis ini dilakukan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang hingga ancaman baik dari segi internal maupun eksternal. Sehingga jika analisis ini dilakukan dengan baik, akan mampu menghasilkan formula atau strategi yang tepat pada nantinya akan seperti apa aktivitas usaha itu dijalankan. Dengan latar belakang tersebut, maka tim pengabdian merasa perlu memberikan pelatihan kepada para target untuk menambah pengetahuan dan pemahaman. Maka kegiatan ini dinamakan: Pelatihan Analisis Strength, Weakness, Opportunity, Threats (Analisis SWOT) Untuk Meningkatkan Daya Saing Pada Kelompok Usaha Ritel Di Desa Cileungsi”

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Pada Umumnya, permasalahan yang dihadapi adalah pengambilan keputusan yang kurang tepat dalam usaha ini bisa saja disebabkan oleh minimnya pengetahuan para pelaku usaha untuk melakukan analisis yang tepat sebelum mengambil keputusan. Karena minimnya praktik terkait menganalisis suatu usaha serta kurangnya pengetahuan, hal ini tentunya menjadi kendala bagi pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Dalam hal ini, setidaknya pelaku usaha menghadapi tiga masalah. Pertama, keterbatasan pemahaman

dan pengetahuan. Kedua, keterbatasan pemahaman dan kemampuan untuk memanfaatkan berbagai platform yang dapat digunakan. Ketiga, masih ada beberapa yang belum memanfaatkan dan memaksimalkan peran platform untuk menjalankan promosi analisis secara berkelanjutan. Tim pengabdian melakukan kegiatan pengabdian untuk memberikan pengetahuan dan pengalaman secara langsung melalui praktik menganalisis suatu usaha hingga melakukan langkah yang tepat untuk mengambil keputusan.

Metode kegiatan adalah dengan ceramah dan diskusi yang akan dilakukan oleh dosen yang memahami bidang ilmu ekonomi manajemen, khususnya berkaitan dengan Manajemen Ritel. Tim pengabdian membuat dua metode, yakni (1) Metode Teoritis, berupa pemaparan melalui presentasi yang ditunjang dengan materi pengabdian mengenai pelatihan analisis SWOT. (2) Metode Praktik, yang dilakukan dengan praktik langsung membuat analisis kompetitor yang meliputi analisis dari segi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, baik dari sisi pemilik usaha maupun dari sisi kompetitor.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM ini dilakukan kepada sejumlah pelaku usaha ritel dilingkungan desa Cileungsi sejumlah 20 pemilik usaha. Tim Pengabdian melakukan pemberian materi serta praktik yang dilaksanakan dengan metode tatap muka. Bentuk kegiatan dalam acara ini adalah (1) Ceramah/Presentasi yang berisi penyuluhan disampaikan oleh para pemateri tentang pengantar usaha ritel serta analisis SWOT dalam usaha. (2) Tanya Jawab, Setelah pemateri selesai memaparkan, maka dibuka sesi tanya-jawab. Peserta diberi kesempatan bertanya setelah menerima penjelasan dari pembicara, sehingga peserta dapat menerima informasi secara lengkap. (3) Diskusi, Selain diberikan sesi tanya jawab, peserta juga diberi kesempatan untuk bisa berdiskusi terkait dengan studi kasus pada usaha yang akan mereka jalankan atau sudah berjalan. Dalam diskusi yang berjalan, peserta bisa berbagi pengalaman baik dengan pemateri ataupun peserta kegiatan lainnya, sehingga peserta dapat menerima masukan serta informasi yang lebih mendalam. Gambaran Isi Materi dalam kegiatan pengabdian ini meliputi (1) Mengetahui Bagaimana suatu usaha dapat terus berlangsung (2) Mengetahuinya pentingnya analisis dalam suatu usaha (3) Analisis SWOT (4) Penggunaan Perangkat Teknologi Informasi dalam Analisis SWOT (5)

Pengambilan keputusan yang tepat (6)
 Implementasi Strategi jitu dalam usaha

Berdasarkan rangkaian kegiatan Pengabdian yang telah dilaksanakan, maka terlihat hasil seperti dibawah ini.

Tabel 1. Selisih pre-test dengan post-test

Peserta	Pre-test (Poin)	Post-test (poin)	Peningkatan (%)
Peserta-1	13	19	24%
Peserta-2	12	19	28%
Peserta-3	18	22	16%
Peserta-4	13	21	32%
Peserta-5	11	20	36%
Peserta-6	13	19	24%
Peserta-7	16	23	28%
Peserta-8	13	20	28%
Peserta-9	15	17	8%
Peserta-10	15	21	24%
Peserta-11	14	20	24%
Peserta-12	12	23	44%
Peserta-13	14	24	40%
Peserta-14	14	18	16%
Peserta-15	13	23	40%
Peserta-16	13	21	32%
Peserta-17	15	18	12%
Peserta-18	13	20	28%
Peserta-19	15	19	16%
Peserta-20	12	23	44%

Sumber: data yang diolah

Dari tabel diatas terlihat bahwa mayoritas peserta kegiatan mendapatkan peningkatan pengetahuan dan kemampuan setelah menerima materi dalam kegiatan Pengabdian. Bahkan beberapa peserta kegiatan mendapat peningkatan yang cukup tinggi hingga 44% dibanding sebelum mengikuti kegiatan. “Kegiatan Pengabdian ini memperdalam pemahaman terkait penggunaan analisis SWOT”.

Selanjutnya, rangkaian kegiatan Pengabdian dievaluasi melalui survei dalam bentuk angket yang diisi oleh para peserta kegiatan. Berikut ini merupakan hasil evaluasi.

Tabel 2. Hasil Evaluasi Kegiatan

No.	Pernyataan	Sangat Puas	Puas	Cukup Puas	Tidak Puas	Sangat Tidak Puas
1.	Bagaimana dengan kualitas tim pengabdian secara umum, seetelah bapak/ibu mengikuti kegiatan ini?	10%	80%	10%		
2.	Bagaimana kemampuan penyaji materi dalam memberikan materi?		90%	10%		
3.	Bagaimana dengan media yang digunakan oleh tim pengabdian dalam penyampaian materi?		80%	20%		
4.	Bagaimana pengaruh/dampak /efek dari kegiatan ini jika diterapkan dalam cakupan usaha yang sedang dijalankan bapak/ibu?	5%	85%	10%		
5	Bagaimana pengaruh/dampak	20%	80%			

	/efek dari kegiatan ini terhadap peningkatan pengetahuan dan pemahaman bapak/ibu?					pemerintahan, lembaga swasta dan lain-lain.
						(2) Masyarakat, pelaku usaha atau golongan lainnya dapat terus meningkatkan pengetahuan dan kemampuannya dengan mengikuti kegiatan seminar, webinar, pelatihan, pembinaan terkait untuk selalu merangsang kemampuan dan potensi yang dimiliki serta memperkaya pemahaman dan pengetahuan

Sumber: data yang diolah

Dari tabel evaluasi hasil angket diatas, terlihat bahwa sebagian besar peserta merasa sangat terbantu dengan adanya kegiatan ini karena mampu memperdalam pengetahuan dan pemahaman Berdasarkan hasil diatas disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian ini menunjukkan respon yang positif, pelatihan yang diberikan dianggap penting dan responden merasa puas dengan pelatihan/pembinaan yang diberikan

D. PENUTUP

Simpulan

Tim Pengabdian membantu para peserta kegiatan untuk semakin memperluas pemahaman dan pengetahuan tentang usahanya secara umum serta secara khususnya menggunakan analisis yang tepat khususnya analisis SWOT. Berdasarkan kegiatan Pengabdian yang telah dilaksanakan maka diperoleh kesimpulan bahwa “Kegiatan Pengabdian ini memperdalam pemahaman terkait penggunaan analisis SWOT”. Kegiatan pengabdian yang dilakukan berjalan dengan lancar. Kegiatan pengabdian ini menunjukkan respon yang positif, pelatihan yang diberikan dianggap penting dan responden merasa puas dengan pelatihan yang diberikan

Saran

Berdasarkan kegiatan Pengabdian yang telah dilaksanakan, maka sarannya adalah sebagai berikut (1) Program ini tidak berhenti sampai di sini tetapi akan berlanjut pada tahap-tahap berikutnya yang dilaksanakan oleh Kementerian. Riset, teknologi dan pendidikan tinggi, internal kampus, lembaga

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kepada Yayasan Medika Bahagia, Universitas Medika Suherman yang telah memberikan dana hibah demi terlaksananya kegiatan ini. Terima kasih kepada Kepala desa cileungsi beserta staf dan jajarannya serta ketua RT dan RW setempat dan jajarannya. Terima kasih kepada para mitra/peserta pengabdian yang telah berkenan mengikuti kegiatan pelatihan ini. Terima kasih sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang membantu dan terlibat dalam mensukseskan kegiatan ini.

E. DAFTAR PUSTAKA

- B., R. S., & Nurhasan, N. (2023). Analisis Motivasi Berwirausaha pada Mahasiswa Universitas Medika Suherman. J-MAS (Jurnal Manajemen Dan Sains), 8(1), 673. <https://doi.org/10.33087/jmas.v8i1.854>
- Cahya, W. (2020). Analisis Swot Terhadap Pt. Chandra Sakti Utama Leasing Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pembiayaan Alat Berat. Jurnal Sistem Informasi Bisnis (JUNSIBI), 1(1), 21–30. <https://doi.org/10.55122/junsibi.v1i1.104>
- Fatah, A., & Saputra, D. (2022). Dampak Kebijakan Izin Usaha Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Ritel Tradisional di Kota Pangkalpinang. Jurnal Kewarganegaraan, 6(1), 1562–1569. [http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=3034642&val=20674&title=Dampak Kebijakan Izin Usaha Ritel Modern Terhadap Keberlangsungan Ritel Tradisional Di Pangkal Pinang](http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=3034642&val=20674&title=Dampak%20Kebijakan%20Izin%20Usaha%20Ritel%20Modern%20Terhadap%20Keberlangsungan%20Ritel%20Tradisional%20Di%20Pangkal%20Pinang)
- Fauza, M. (2017). Analisis Faktor Yang

- Mempengaruhi Eksistensi Ritel Tradisional Dalam Menghadapi Ritel Modern Di Kecamatan Medan Amplas. *At-Tawassuth*, 2(1), 146–169.
- Fitri, N. (2017). Analisis Dampak Usaha Ritel Modern Terhadap Usaha Ritel Tradisional Di Kota Yogyakarta. *Modal Sosial Dan Ekonomi*, 3(1), 1–12.
- Hati, S. W., & Novita, C. (2018). Perbandingan Kinerja Pasar Pada Bisnis Retail Di Pasar Tradisional Sebelum Dan Sesudah Keberadaan Alfamart Dan Indomaret Di Kecamatan Batam Kota Kota Batam. *AdBispreneur*, 3(1), 39. <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v3i1.16977>
- Hidayat, P., & Sihombing, Y. E. (2013). Analisis Dampak Kehadiran Ritel Modern Terhadap. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*, 1(4), 75–84.
- I Ketut Suardika, & Gede Ardana Yasa. (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*, 3(1), 120–131. <https://doi.org/10.51903/jupea.v3i1.505>
- Kasus, S. (2017). Pengaruh Lokasi Pasar Modern (Indomaret) Dan Pasar Tradisional Terhadap Minat Konsumen.
- Kesuma Sihombing, I., Sari Dewi, I., & Bikasih Rahmad, A. (2019). Seminar Nasional Sains & Teknologi Informasi (SENSASI) Analisis Perbandingan Persepsi Konsumen Toko Ritel Modern dan Toko Ritel Tradisional Desa Mulyorejo Deli Serdang. 6. <http://prosiding.seminar-id.com/index.php/sensasi/issue/archivePage%7C76>
- Masa, D. I., Di, C., & Andongsari, D. (2023). EKSISTENSI PASAR TRADISIONAL DAN PASAR MODERN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM JUNI 2023.
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97–112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>
- Mudatsir. (2018). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Guna Meningkatkan Daya Saing Pada Cafe Mr.Yess Coffee Di Kota Benteng Selayar. *Jurnal Ekonomi*, 2(2), 1–14.
- Nafi Analisis'ah, I. (2017). SWOT dan Strategi Keunggulan Bersaing Pada BMT Artha Buana Desa Canggü Kecamatan Badas Kabupaten Kediri. *Teknik Membedah Kasus Bisnis*, 01–90. <http://etheses.iainkediri.ac.id/40/>
- Nurmasari, N., Al Hafis, R. I., & Butarbutar, J. (2019). Dampak Pembangunan Pasar Modern (Alfamart dan Indomaret) Terhadap Pasar Tradisional (Warung Serba Ada) Kota Pekanbaru. *Asketik*, 3(2), 175–188. <https://doi.org/10.30762/ask.v3i2.1599>
- Putri, N. A. A. (2020). Persaingan Bisnis Retail Modern Dengan Retail Tradisional (Studi di Kelurahan Tempuran Kecamatan Trimurjo Lampung Tengah).
- Rahmania, N. U. R. L. (2023). STRATEGI BERSAING PASAR TRADISIONAL DI ERA DIGITAL (Studi pada Pasar Warujayeng Tanjunganom Nganjuk).
- Rasaili, W. (2020). Kebijakan Larangan Pembangunan Ritel Modern dan Pemberdayaan Pedagang Kecil di Banyuwangi. *Matra Pembaruan*, 4(2), 109–118. <https://doi.org/10.21787/mp.4.2.2020.109-118>
- Rico Septia B. (2023). Pengaruh Sikap Dan Efikasi Diri Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(4), 33–39. <https://doi.org/10.54066/jrea-itb.v1i4.955>
- Rico Septia B., & Nurhasan Nurhasan. (2023). Pengaruh Promosi Serta Pelayanan Secara Online Melalui Whatsapp

- Terhadap Penjualan Pada “Izhani Olshop.” Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen, 2(4), 355–361. <https://doi.org/10.58192/ebismen.v2i4.1425>
- Sasoko, D. M., & Mahrudi, I. (2023). Teknik Analisis SWOT Dalam Sebuah Perencanaan Kegiatan. Jurnal Perspektif Jayabaya Journal of Public Administration, 22(1), 8–19.
- Septia, R. (2023). Pengaruh Dukungan Sosial dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha. Jurnal Penelitian Ekonomi Manajemen Dan Bisnis, 2(4), 291–298.
- <https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/100966/>
- Tuliabu, A., Wolok, T., & Kango, U. (2022). Pengaruh Eksistensi Ritel Modern Terhadap Pendapatan Tradisional Di Kecamatan Kota Tengah Kota Gorontalo. Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis, 5(1), 374–380. <https://ejurnal.ung.ac.id/index.php/JIMB/article/view/15046>
- Umar, A., Sasongko, A. H., Agusman, G., & Sugiharto. (2016). Analisa Swot Pada Bisnis Rumahan, Studi Kasus Pada Bisnis Laundry Kiloan. Buletin Bisnis Dan Manajemen, 2(2), 84–100.