
ANALISIS SWOT PADA USAHA RUMAH MAKAN NASIONAL

Nofita Rupawan Zebua

Mahasiswa Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nias Raya
rupawan.zebua06@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui alternatif strategi efektif yang dapat digunakan usaha rumah makan Nasional berdasarkan faktor eksternal dan internal yang dimiliki. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sumber data dalam penelitian ini adalah pemilik usaha, karyawan, dan pelanggan yang berada pada usaha rumah makan Nasional. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah observasi, wawancara, dokumentasi, studi kepustakaan, kuesioner, dengan teknik analisis data yaitu teknik analisis SWOT, IFAS dan EFAS, diagram SWOT dan matriks SWOT. Hasil penelitian ditemukan skor total IFAS 1,05 dan skor total EFAS -0,54 yang dapat disimpulkan bahwa posisi usaha berada pada kuadran II, yaitu memiliki kekuatan dan menghadapi ancaman pada posisi ini usaha rumah makan Nasional mendukung strategi diversifikasi yaitu strategi dengan memanfaatkan kekuatan yang ada, dengan alternatif strategi adalah mengoptimalkan kegiatan operasional, membangun hubungan relasi terhadap pemasok meningkatkan kualitas produk.

Kata kunci : Analisis; SWOT; Strategi

Abstract

The aim of this research is to find out effective alternative strategies that can be used by national restaurant businesses based on their external and internal factors. This research is qualitative research with a descriptive approach. The data sources in this research are business owners, employees and customers in national restaurant businesses. The data collection techniques used were observation, interviews, documentation, literature study, questionnaires, with data analysis techniques namely SWOT, IFAS and EFAS analysis techniques, SWOT diagrams and SWOT matrices. The results of the research found a total IFAS score of 1.05 and a total EFAS score of -0.54 which can be concluded that the business position is in quadrant II, namely having strengths and facing threats. In this position the National restaurant business supports a diversification strategy, namely a strategy that utilizes existing strengths. Yes, the alternative strategy is optimizing operational activities, building relationships with suppliers improve product quality.

Keywords: SWOT; Analysis; Strategy

A. Pendahuluan

Daerah Nias Selatan merupakan salah satu daerah di Kepulauan Nias yang memiliki banyak tempat pariwisata yang bisa kita kunjungi. Dengan adanya tempat pariwisata ini maka memungkinkan

banyaknya pengunjung dari luar daerah. Sehingga hal tersebut memberikan dampak positif bagi masyarakat terutama pelaku usaha rumah makan yang ada di daerah Nias Selatan.

Dengan adanya peluang tersebut masyarakat terutama di daerah Nias Selatan termotivasi dalam mendirikan usaha rumah makan. Usaha rumah makan merupakan usaha kuliner yang menyediakan berbagai makanan dan minuman. Saat ini perkembangan usaha rumah makan di Nias Selatan terutama di pasar Telukdalam meningkat sangat pesat. Kurangnya ide kreatif dan inovatif masyarakat dalam mendirikan usahanya, sehingga menyebabkan banyak ditemukan konsep rumah makan dengan menu yang sama. Tidak adanya cirikhas dari sebuah usaha sudah dipastikan usaha tersebut sulit untuk berkembang. Oleh sebab itu setiap usaha dituntut harus memiliki strategi tersendiri dalam usahanya dalam mempertahankan keberlangsungan hidup usahanya dan juga untuk meningkatkan volume penjualannya.

Strategi merupakan alat dalam mencapai tujuan. Tujuan dari sebuah usaha secara umum yaitu untuk mendapatkan laba dan mempertahankan keberlangsungan hidup usaha tetap bertahan. Dalam hal ini sebuah usaha diharuskan memiliki strategi dalam mencapai tujuan usahanya. Dalam menghasilkan sebuah strategi dalam usaha tentunya harus berdasarkan faktor-faktor yang ada dalam usaha saat ini, yang dimana faktor tersebut terdiri dari faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki dan juga faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dihadapi oleh usaha saat ini.

Dalam menciptakan suatu strategi yang efektif dalam sebuah usaha dapat dilakukan dengan bantuan teknik analisis faktor internal dan eksternal sebuah usaha yang dimana teknik analisis tersebut dikenal dengan teknik analisis SWOT

(*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threat*). Analisis SWOT sangat penting diterapkan dalam usaha atau bisnis. Analisis SWOT merupakan sebuah bentuk perencanaan strategi yang terdiri dari *Stregth* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunity* (Kesempatan/Peluang), *Threat* (Ancaman). Hampir setiap perusahaan maupu pengamat bisnis dalam pendekatannya banyak menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT sudah digunakan sejak ribuan tahun yang lalu yaitu untuk menyusun strategi dalam memenangkan pertempuran. Dalam perkembangan saat ini analisis SWOT tidak hanya dipakai untuk menyusun strategi di medan pertempuran melainkan banyak dipakai dalam menyusun perencanaan strategi bisnis (*strategic business planning*).

Metode analisis SWOT dapat digunakan dalam mengidentifikasi 4 masalah dari sisi yang berbeda. Yaitu untuk menilai kekuatan-kekuatan (*Stregths*) dan kelemahan-kelemahan (*Weakneses*) dari sumber daya yang dimiliki usaha/perusahaan dan kesempatan/peluang (*Opportunity*) dan tantangan /ancaman (*Threats*) yang dihadapi oleh perusahaan. Analisis SWOT merupakan bentuk analisis situasi atau kondisi yang bersifat deskriptif. Analisis ini menepatkan situasi atau kondisi sebagai faktor masukan sehingga dikelompokkan menurut kontribusi masing-masing. Karena dalam dunia bisnis sangat diperlukan untuk mengamati setiap situasi dan kondisi yang di hadapi perusahan maka analisis SWOT ini sangat efektif dalam menentukan strategi dalam pengambilan keputusan.

Rumah makan Nasional merupakan salah satu usaha UMKM yang ada di

daerah Nias Selatan yang berlokasi di jalan Dermaga Telukdalam. Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2016 sampai sekarang ini. Dalam perkembangan usaha rumah makan Nasional sebagai pelaku usaha selalu mengawasi dan mengevaluasi segala sesuatu yang dibutuhkan usaha nya. Dalam mencapai tujuan dari usahanya pelaku usaha rumah makan Nasional tentu saja memiliki strategi dalam perkembangan usahanya. Menurut Rotua Hulu sebagai pemilik usaha rumah makan Nasional, “dalam mencapai tujuan usahanya maka perlu adanya tindakan seperti menyediakan fasilitas yang dibutuhkan, memberikan pelayanan yang terbaik, menjaga kualitas produk dan selalu menjaga kepercayaan pelanggan”. Hal ini merupakan strategi yang sudah diterapkan usaha rumah makan Nasional dalam usahanya.

Namun sejauh ini strategi yang sudah diterapkan usaha rumah makan Nasional ini kurang efektif. hal ini dikarenakan adanya perubahan faktor-faktor yang ada baik faktor internal maupun faktor eksternal pada usaha rumah makan Nasional. Perubahan faktor tersebut sangat berpengaruh pada perkembangan usaha rumah makan Nasional oleh sebab itu perlu adanya tindakan dalam menangani permasalahan tersebut. Adapun faktor-faktor internal dan eksternal pada usaha rumah makan Nasional sebagai berikut.

Kekuatan (*Strength*) yang dimiliki usaha rumah makan Nasional saat ini yaitu menyediakan banyak variasi menu makanan dan minuman yang merupakan menu sebagian besar dari bahan olahan laut atau seafood, pelayanan yang ramah dan fasilitas yang cukup, lahan parkir yang luas yang mudah diakses oleh

pelanggan. Kelemahan (*Weakness*) yang terdapat pada usaha rumah makan Nasional saat ini adalah kurangnya promosi terutama dalam pemanfaatan media sosial dan teknologi saat ini, lemahnya SDM tekhusus pada manajemen keuangan, waktu pengelolaan makanan yang cukup lama, dan harga yang terlalu mahal. Peluang (*Opportunities*) yang dapat dimanfaatkan oleh usaha rumah makan Nasional saat ini yaitu adanya lokasi destinasi wisata di daerah Nias Selatan yang berdampak pada tingginya pengunjung baik dari dalam dan luar daerah, banyaknya permintaan dan minat terhadap menu seafood. Ancaman (*Threat*) yang dihadapi usaha rumah makan Nasional saat ini yaitu adanya usaha pesaing dari luar, sulit dalam mendapatkan bahan baku berupa ikan, lobster, udang dan lainnya. Adanya fluktuasi harga dari pemasok.

Sebagai wirausaha pasti memiliki ambisi dan keinginan yang tidak pernah puas apa yang sudah dicapai saat ini. ambisi tersebut mendorong pelaku usaha rumah makan Nasional dalam meningkatkan perkembangan usahanya lebih maju lagi. Pemilik usaha rumah makan Nasional menginginkan adanya strategi yang efektif yang dapat digunakan dalam kemajuan usahanya. Dalam menghasilkan strategi tersebut maka perlu adanya analisis faktor yang ada pada usaha rumah makan Nasional yaitu faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman). Analisis yang tepat dalam menyelesaikan masalah usaha rumah makan Nasional ini dalam mencapai tujuan usahanya yaitu analisis SWOT.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis tertarik untuk melakukan

penelitian tentang bagaimana menghasilkan strategi dengan memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) yang dimiliki dan memanfaatkan peluang (*Opportunities*) dengan menghadapi ancaman (*Threat*) pada usaha rumah makan Nasional. Dengan menarik sebuah judul “ **Analisis SWOT pada Usaha Rumah Makan Nasional**” dalam hal ini nantinya pelaku usaha dapat mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal usahanya dan strategi usaha yang efektif yang dapat digunakan pada situasi saat ini.

Konsep Analisis SWOT

Sedarmayanti (2014:109) mengemukakan bahwa SWOT merupakan singkatan dari *Strengths* (kekuatan) dan *Weakness* (kelemahan) internal dari suatu perusahaan serta *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman) lingkungan eksternal yang dihadapi. Menurut Yunus (2016:83), Analisis SWOT merupakan kajian sistematis terhadap faktor-faktor kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakneses*) internal perusahaan dengan peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) lingkungan yang dihadapi perusahaan. Menurut Rangkuti (2018:19), Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Analisis SWOT terdiri dari empat faktor yaitu Salim dan Siswanto (2019:2)

analisis SWOT terdiri dari empat faktor sebagai berikut:

- Strength* (kekuatan), merupakan kondisi kekuatan yang terdapat dalam organisasi.
- Weaknesses* (kelemahan), merupakan kondisi kelemahan yang terdapat dalam organisasi.
- Opportunities* (peluang), merupakan kondisi peluang berkembang dimasa yang akan datang/ yang akan terjadi.
- Threat* (ancaman), merupakan kondisi yang mengancam dari luar organisasi.

Selanjutnya menurut wijayanti (2021:8-10) empat unsur/faktor yang membentuk SWOT yaitu:

- Strength* (S) kekuatan
Kekuatan merupakan bagian dari faktor-faktor internal perusahaan. Didalam kekuatan ini, kita akan mencari unsur karakteristik perusahaan yang menunjukkan kekuatannya, yakni secara spesifik mampu memberikan kelebihan atau keuntungan bagi perkembangan bisnis.
- Weakness* (W) kelemahan
Unsur kelemahan juga merupakan bagian dari faktor internal perusahaan. Dalam unsur kelemahan ini, perlu ditemukan unsur karakteristik perusahaan yang berkaitan dengan kelemahan yang mungkin dapat menghambat laju perkembangan perusahaan tersebut.
- Opportunities* (O) peluang
Peluang merupakan unsur ekstrinsik atau berasal dari luar perusahaan. Dalam peluang, kita perlu mencari unsur karakteristik yang berkaitan dengan peluang-peluang dari lingkungan sekitar atau sektor terkait

yang ada bagi perusahaan tersebut, sehingga mampu mendorong perusahaan agar mengalami kemajuan.

d. *Threats* (T) ancaman

Faktor ancaman adalah bagian dari faktor eksternal perusahaan. Faktor ancaman meliputi berbagai unsur yang berkaitan dengan ancaman-ancaman dari situasi di luar perusahaan yang memungkinkan untuk menghambat perusahaan, menempatkan perusahaan dalam situasi sulit, atau menimbulkan masalah yang sulit untuk dihadapi perusahaan.

Berdasarkan pengertian para ahli di atas dapat disimpulkan, analisis SWOT adalah bagaimana perusahaan dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang ada dalam perusahaan baik faktor eksternal maupun internal dengan sistematis dan menganalisisnya dengan logika yang dapat menghasilkan model atau strategi yang efektif dalam perusahaan. Yang dimana faktor-faktornya yaitu:

- Kekuatan (*strength*), merupakan kekuatan atau keunggulan yang dimiliki oleh sebuah usaha,
- Kelemahan (*weaknesses*), merupakan kekurangan yang dimiliki sebuah usaha yang berdampak buruk terhadap usaha,
- Peluang (*opportunities*), yaitu kesempatan yang bersal dari luar yang dapat dimanfaatkan oleh usaha yang sifatnya menguntungkan,
- Ancaman (*threat*) merupakan kondisi atau situasi yang dapat memberi ancaman terhadap usaha yang dapat merugikan.

Menurut Fatimah (2016:12), beberapa manfaat menggunakan metode analisis SWOT:

- Analisis SWOT dapat membantu melihat suatu persoalan dari empat sisi sekaligus yang merupakan dasar analisis persoalan, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman.
- Analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga memberikan rekomendasi dalam mempertahankan kekuatan sekaligus menambah keuntungan berdasarkan sisi peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan mengatasi ancaman.
- Analisis SWOT dapat membantu dalam membedah organisasi dari empat sisi yang dapat menjadi dasar dalam proses identifikasi.
- Analisis SWOT dapat menjadi instrumen yang cukup ampuh dalam melakukan analisis strategi, sehingga dapat menemukan langkah yang tepat sesuai situasi yang dihadapi.
- Analisis SWOT dapat digunakan untuk membantu organisasi meminimalisasi kelemahan yang ada.

Selanjutnya Menurut Salim & Siswanto (2019:3), Manfaat analisis SWOT adalah merupakan strategi bagi para stakeholder untuk menetapkan sarana-sarana saat ini atau kedepan terhadap kualitas internal maupun eksternal. Menurut Sedarmayanti (2014:110) adapun keterbatasan dalam analisis SWOT yaitu:

- Analisis SWOT dapat terlalu menekankan kekuatan internal dan menganggap remeh ancaman eksternal.

- b. Analisis SWOT dapat bersifat statis dan berisiko mengabaikan kondisi yang berubah.
- c. Analisis SWOT dapat terlalu menekankan pada satu kekuatan atau elemen strategi.

B. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu penelitian yang data dan informasinya diperoleh dari kegiatan penelitian lapangan. Penelitian ini bersifat deskriptif dengan metode penelitian kualitatif. Sugiyono (2019:18) berpendapat bahwa metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah *eksperimen*) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara *triangulasi* (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Jenis data dalam penelitian ini bersifat kualitatif dan kuantitatif, sumber data dalam penelitian ini yaitu sumber data primer. Sugiyono (2020:104) mengemukakan bahwa Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

Prosedur Pelaksanaan Penelitian

- a. Lokasi dan Waktu Penelitian
Lokasi penelitian ini dilaksanakan pada usaha Rumah Makan Nasional, Jalan Dermaga Baru, Telukdalam, Kabupaten Nias Selatan. Waktu penelitian ini dibutuhkan selama 1 bulan.
- b. Subjek dan Objek Penelitian

Dalam penelitian ini subjek penelitiannya yaitu pemilik usaha, sebagai informan yang dipercara dapat memberikan informasi pada peneliti seputar kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki usaha rumah makan Nasional saat ini. Sedangkan objek penelitian nya yaitu usaha rumah makan Nasional di jalan Dermaga Baru, Telukdalam, Kabupaten Nias Selatan.

Teknik Pengumpulan Data

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti dengan cara langsung turun lapangan untuk mengamati fenomena/gejala yang berkaitan dengan penelitian. Wawancara dalam penelitian ini adalah wawancara tidak terstruktur (*unstructured interview*). (Sugiyono, 2020:116) “wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpul data. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang ditanyakan, dokumentasi Sugiyono (2020:124) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi kepustakaan dan kuesioner.

Teknik Analisis Data

Analisis SWOT

Riyanto, dkk (2021:28) analisis SWOT dapat dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. L
langkah 1:

- Buat daftar kekuatan yang ada sekarang dan buat daftar kelemahan yang ada sekarang.
- b. L
angkah 2:
Buat semua daftar peluang di masa depan dan buat daftar ancaman yang ada di masa depan.
- c. L
angkah 3:
Buat rencana tindakan dengan meninjau matriks SWOT dan membuat rencana tindakan untuk menangani masing-masing dari empat area dalam matriks SWOT.
- d. U
ntuk mengetahui posisis usaha dan strategi yang tepat saat ini, maka perlu dilakukan perhitungan nilai EFAS dan IFAS pada analisis SWOT.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Berdasarkan obsevasi dan wawancara terhadap informan yaitu pemilik usaha, karyawan dan pelanggan usaha rumah makan Nasional, ditemukan beberapa faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang ada pada usaha rumah makan Nasional saat ini yaitu:

- a. *Strengths* (kekutan)
1. Lokasi yang strategis
 2. Banyak variasi menu
 3. Menu merupakan makan seafood
 4. Pelayanan yang baik dan ramah
 5. Rasa makanan yang enak dan lezat
 6. Tempat parkir yang luas
 7. Memiliki lebel usaha dan izin usaha
- b. *Weakneses* (kelemahan)
1. Kurangnya promosi

2. Waktu pengelolaan yang lama
 3. Manajemen keuangan
 4. Harga yang cukup mahal
- c. *Oppportunity* (kelemahan)
1. Banyak lokasi destinasi wisata
 2. Tingginya permintaan menu *seafood*
- d. *Threats* (ancaman)
1. Fluktuasi harga bahan baku
 2. *Competitor*
 3. Adanya produk substitusi

Analisis IFAS dan EFAS

Tabel 1. Analisis IFAS (*Internal Factory Analysis Summer*) Usaha Rumah Makan Nasional

IFAS	Bobot (B)	Ranting (R)	Skor BxR
<i>Strengths</i>			
Lokasi yang strategi	0,09	3	0,27
Banyak variasi menu	0,09	3	0,27
Menu merupakan makanana <i>seafood</i>	0,09	2	0,18
Pelayanan baik dan ramah	0,12	3	0,36
Rasa makanan yang enak dan lezat	0,12	4	0,48
Tempat parkir yang luas	0,09	3	0,27
Memiliki izin usaha	0,05	2	0,10
Sub total:			1,93
<i>Weakneses</i>			
Kurang nya promosi	0,09	3	0,27
Waktu pengelolaan yang lama	0,09	3	0,27
Manajemen keuangan	0,12	2	0,24
Harga yang mahal	0,05	2	0,10
Sub total:			0,88
Total :	1		

Sumber : Olahan data penelitian (2023)

Dari Tabel 1 dapat diketahui bahwa skor *strength* (kekuatan) sebesar **1,93** dan skor *waknesess* sebesar **0,88**. Dimana dalam hal ini skor total kekuatan lebih besar dari skor total kelemahan. Maka

dapat disimpulkan kondisi internal usaha dalam keadaan baik.

Tabel 2. EFAS (Eksternal Factory Analysis Summer) Usaha Rumah Makan Nasional

EFAS	Bobot (B)	Ranting (R)	Skor (BxR)
Opportunity			
Banyak lokasi wisata	0,20	4	0,8
Tingginya permintaan menu seafood	0,20	3	0,6
Sub total :			1,4
Threats			
Fluktuasi harga bahan baku	0,27	4	0,08
Kopetitor	0,20	3	0,0
Adanya produk substitusi	0,13	2	0,26
Sub total :			1,94
Total :	1		

Sumber : Olahan data penelitian (2023)

Berdasarkan Tabel 2 di atas dapat diketahui nilai skor *opportunity* (peluang) sebesar **1,4** dan nilai skor *threats* (ancaman) sebesar **1,94**. Hal ini dapat dilihat bahwa skor ancaman lebih besar dari skor peluang sehingga dapat disimpulkan kondisi eksternal usaha tidak baik. Dalam mengetahui posisi internal dan eksternal usaha rumah makan Nasional dapat dilakukan dengan menghitung nilai skor IFAS dan skor EFAS. Maka didapatkan:

$$\begin{aligned} \text{IFAS} &= (+) \text{kekuatan} + (-) \text{kelemahan} \\ &= (+) 1,93 + (-) 0,88 = (+) 1,05 \end{aligned}$$

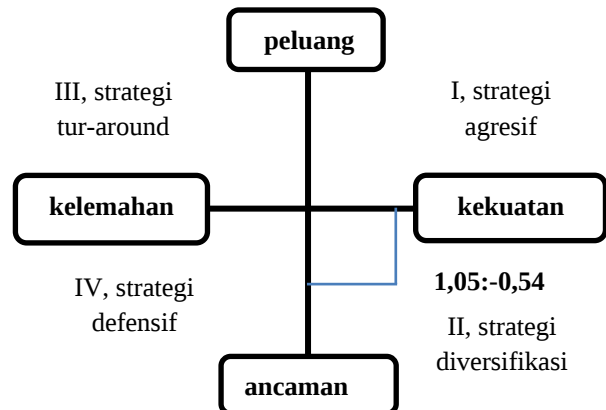
$$\begin{aligned} \text{EFAS} &= (+) \text{peluang} + (-) \text{ancaman} \\ &= (+) 1,4 + (-) 1,94 = (-) 0,54 \end{aligned}$$

Diagram SWOT

Hasil perhitungan IFAS dan EFAS digambarkan pada diagram SWOT untuk

mengetahui posisi usaha saat ini berdasarkan faktor-faktor yang ada.

Gambar 1. Diagram SWOT Usaha Rumah Makan Nasional



Sumber : Olahan data penelitian (2023)

Dari gambar 1 dapat disimpulkan bahwa usaha rumah makan Nasional berada pada posisi memiliki kekuatan dan menghadapi ancaman. Maka alternatif strategi yang efektif pada usaha rumah makan Nasional saat ini mendukung strategi diversifikasi yaitu perluasan produk dalam meningkatkan volume penjualan.

Matriks SWOT

Tabel 3. Matriks SWOT Usaha Rumah Makan Nasional

	IFAS	Strength (S)	Wakneses (W)
EFAS			
Opportunity (O)		Strategi SO	Strategi WO
Threats (T)		Strategi ST	Strategi WT

Sumber : Peneliti (2023)

1. Strategi SO (Strengths, Opportunity)

Strategi SO merupakan strategi menggunakan kekuatan dalam menghadapi peluang yang ada. strategi ini bersifat agresif yaitu menyerang. Adapun strategi alternatif yang efektif yang berdasarkan faktor internal dan eksternal yang dimiliki usaha rumah makan Nasional. Adapun

strategi SO yang dapat digunakan usaha rumah makan Nasional dalam Perkembangannya yaitu.

- a. Memanfaatkan lokasi yang strategis
Lokasi yang strategis yang dimiliki usaha rumah makan Nasional saat ini dapat dimanfaatkan seoptimal mungkin. Dengan cara menciptakan suasana yang lebih nyaman. Dikarenakan lokasinya berada pada pinggir laut maka hal ini dapat dimanfaatkan dengan membangun pondok-pondok terpisah didekat laut sehingga pelanggan yang datang dapat menikmati suasana yang berbeda dari usaha rumah makan yang lain.
- b. Menciptakan variasi menu baru
Dalam mempertahankan loyalitas pelanggan sebaiknya menciptakan inovasi produk baru, dengan cara ini pelanggan akan lebih tertarik lagi mencoba hal-hal baru. sehingga tidak menimbulkan kebosanan terhadap produk yang kita tawarkan.
- c. Meningkatkan pelayanan, keamanan, dan kenyamanan pelanggan.
Dengan pelayanan yang baik terhadap pelanggan atau konsumen dapat meningkatkan loyalitas terhadap pelanggan. Tingginya loyalitas dari pelanggan sangat berdampak pada peningkatan volume penjualan. Sehingga hal ini harus diperhatikan dan ditingkatkan, baik pelayanan, keamanan dan kenyamanan pelanggan dan konsumen.

2. Strategi ST (*Strengths, Threats*)

Strategi ST merupakan strategi memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dalam menghadapi ancaman. Strategi ini bersifat diversifikasi.

- a. Mengoptimalkan kegiatan operasional
Mengoptimalkan kegiatan operasional merupakan salah satu strategi dalam memanfaatkan kekuatan dalam menghadapi ancaman. Dimana hal ini dapat dilakukan dengan mengawasi dan mengevaluasi kegiatan operasional. Dan juga menerima pendapat para konsumen juga menjadi hal penting untuk dilakukan.
 - b. Membangun hubungan Kerjasama terhadap pemasok
Sulitnya mendapatkan bahan baku karna adanya berbagai faktor misalnya faktor iklim. Sehingga bahan yang mestinya dibutuhkan tidak tersedia. Dan hal ini juga berdampak pada fluktuasi harga bahan baku, sehingga solusi yang tepat dalam kasus ini yaitu membangun relasi terhadap pemasok atau nelayan. Sehingga bahan baku yang dibutuhkan dapat mudah kita dapatkan dan juga harga dapat diberi potongan/diskon.
 - c. Menjaga kualitas produk
Menjaga kualitas produk juga termasuk strategi efektif dalam menghadapi ancaman yang ada misalnya pesaing atau competitor. Dengan menjaga kualitas produk dapat mempertahankan loyalitas pelanggan terhadap produk yang ditawarkan. Dan sebaiknya juga adanya kreativitas dan inovatif produk yang unik yang menjadi pembeda dengan produk lain dapat menjadi kekuatan dalam menghadapi tantangan yang ada.
- ## 3. Strategi WO (*Weakness, Opportunity*)

Strategi WO merupakan strategi dengan meminimalkan kelemahan dalam memanfaatkan peluang yang ada berdasarkan faktor internal dan eksternal usaha rumah makan Nasional strategi yang efektif yaitu strategi *tur-around* dengan alternatif sebagai berikut:

- a. Meningkatkan promosi dengan media internet

Promosi merupakan kegiatan dalam meningkatkan volume penjualan dengan cara menawarkan produk melalui iklan dan diskon. Meningkatkan promosi dengan memanfaatkan peluang yang ada dengan menawarkan produk pada media masa seperti *Facebook*, *Instagram*, *Tiktok*. Hal dapat memberikan informasi bagi pengunjung baik dalam dan luar daerah. Dan juga bagi pelanggan yang minat terhadap menu seafood bisa mendapatkan informasi dengan mudah.

- b. Evaluasi manajemen SDM (Sumber Daya Manusia)

Sumberdaya manusia sangat berpengaruh terhadap perkembangan dan perjalanan sebuah usaha, meningkatkan kompetensi sumber daya manusia dalam usaha agar mendapatkan kinerja yang memuaskan baik terhadap usaha dan juga pelanggan. Hal ini dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan dan arahan kepada karyawan dalam mengelola makanan dengan cepat. Sehingga pelanggan tidak perlu menunggu lama dalam mendapatkan produk yang dipesan.

- c. Meminimalisir harga

Harga yang cukup tinggi dapat mengakibatkan kurangnya permintaan dari konsumen. Hal ini dapat diatasi dengan cara mengurangi biaya produksi dengan tetap menjaga kualitas dari produk dan juga memberikan harga dengan meminimalkan laba. Mencari bahan baku dengan harga yang terjangkau.

4 Strategi WT (*Weakness, Threats*)

Strategi WT merupakan strategi meminimalkan kelemahan dalam menghadapi ancaman atau tantangan. Berdasarkan faktor eksternal dan internal usaha rumah makan nasional saat ini. Strategi ini merupakan strategi defensif atau bertahan. Dimana alternatif strategi sebagai berikut:

- a. Meningkatkan inovasi produk

Inovasi produk adalah menciptakan produk baru yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga dapat memunculkan minat beli terhadap produk tersebut. Ini dapat menjadi salah satu strategi dalam menghadapi ancaman yaitu adanya produk substitusi atau pengganti. Dengan memanfaatkan sifat konsumen yang selalu mencoba hal yang baru atau produk yang baru maka inovasi produk adalah langkah yang tepat dalam menarik minat dari konsumen atau pelanggan.

- b. Memberi diskon/potongan harga

Harga yang cukup mahal merupakan kelemahan ditambah lagi adanya pesaing dengan harga yang murah dapat menjadi ancaman bagi usaha. Sehingga hal ini dapat diminimalisir dengan cara memberikan

diskon/potongan harga terhadap pelanggan atau konsumen apabila jumlah permintaanya banyak.

c. Menawarkan menu *Non seafood*

Dikarenakan bahan baku dari menu seafood yang harganya tinggi sehingga berdampak pada harga produk yang ditawarkan maka strategi efektif dalam hal ini adalah dengan menawarkan menu non seafood terhadap pelanggan. Sehingga dapat memberikan pilihan lain bagi pelanggan dalam memilih menu. cara ini dapat mempertahankan pelanggan agar tetap datang.

Simpulan

Simpulan dalam penelitian ini adalah ditemukan hasil analisis IFAS dan EFAS usaha rumah makan Nasional dengan skor IFAS 1,05 dan skor EFAS - 0,54. Berdasarkan hasil skor analisis IFAS dan EFAS dapat disimpulkan usaha rumah makan Nasional berada pada posisi kuadran II memiliki kekuatan (*stengths*) dan menghadapi ancaman (*threat*). Strategi yang efektif pada posisi ini adalah strategi diversifikasi.

Alternatif strategi yang efektif yang dapat digunakan usaha rumah makan Nasional berdasar faktor-fktor yang ada yaitu: Strategi ST mengoptimalkan kegiatan operasional, membangun hubungan kerjasama terhadap pemasok, menjaga kualitas produk.

Saran

Diharapkan agar kedepanya usaha rumah makan Nasional terus memperhatikan faktor-faktor internal dan eksternal pada usaha. sehingga dapat meminimalisir resiko dan ancaman yang akan dihadapi. Dan juga selalu

mengevaluasi dan meningkatkan faktor-faktor yang ada. seperti, meningkatkan promosi, inovasi produk, pelayanan, meningkatkan SDM yang unggul dan berkopetensi.

E. Daftar Pustaka

- Anis Sumanti Manao. (2022). Pengaruh Kompensasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Motivasi Kerja Pegawai Pada Dinas Pekerjaan Umum Kabupaten Nias Selatan. Vol 5 Dian Kasih Bago (2022). No 1 (2022) Pengaruh Kompetensi Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Di Kantor Badan Pengelolaan Keuangan, Pendapatan, Dan Aset Daerah Kabupaten Nias Selatan: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Aris Putra Laia. 2022. Makna Famesao Ono Nihalö Pada Acara Pernikahan Di Desa Simandraölö Kecamatan O'o'u *FAGURU: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 28-41
- Darmawan Harefa, Murnihati Sarumaha, Kaminudin Telaumbanua, Tatema Telaumbanua, Baziduhu Laia, F. H. (2023). Relationship Student Learning Interest To The Learning Outcomes Of Natural Sciences. *International Journal of Educational Research and Social Sciences (IJERSC)*, 4(2), 240–246.

- <https://doi.org/https://doi.org/10.51601/ijersc.v4i2.614>
- Duha, A; Harefa, D. (2024). Pemahaman Kemampuan Koneksi Matematika Siswa SMP. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Duha, R; Harefa, D. (2024). Kemampuan Pemecahan Masalah matematika. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Model-model pembelajaran di era metaverse. Nuta Media
- Evi Susilawati; dkk. (2023). Project based learning dalam pembelajaran digital. Nuta Media
- Fatimah, Fajar Nur'aini Dwi. 2016. Teknik Analisis SWOT. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Fau, A., Dkk. (2022). Budidaya Bibit Tanaman Rosela (Hibiscus Sabdariffa) Dengan Menggunakan Pupuk Organik Gebagro 77. Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi, 3(2), 10–18. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/Tunas/article/view/545>
- Fau, A., Dkk. (2022). Kumpulan Berbagai Karya Ilmiah & Metode Penelitian Terbaik Dosen Di Perguruan Tinggi. CV. Mitra Cendekia Media.
- Fau, Amaano., Dkk. (2022). Teori Belajar dan Pembelajaran. CV. Mitra Cendekia Media.
- Gaurifa, M., & Darmawan Harefa. (2023). Development Of A Cartesian Coordinate Module To The Influence Of Implementing The Round Club Learning Model On Mathematics Student Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 45-55. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1130>
- Halawa, S., & Darmawan Harefa. (2024). The Influence Of Contextual Teaching And Learning Based Discovery Learning Models On Abilities Students' Mathematical Problem Solving. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 3(1), 11-25. <https://doi.org/10.57094/afore.v3i1.1711>
- Harefa, D. (2017). Pengaruh Presepsi Siswa Mengenai Kompetensi Pedagogik Guru Dan Minatbelajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Ilmu Pengetahuan Alam (Survey pada SMK Swasta di Wilayah Jakarta Utara). *Horison Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Lingusitik*, 7(2), 49–73.
- Harefa, D. (2018). Efektifitas Metode Fisika Gasing Terhadap Hasil belajar Fisika Ditinjau dari Atensi Siswa (Eksperimen Pada Siswa Kelas VII SMP Gita Kirtti 2 Jakarta). *Faktor Jurnal Ilmiah Kependidikan* 5 (1), 35-48.
- Harefa, D. (2021). Monograf Penggunaan Model Pembelajaran Meaningful Instructional design dalam pembelajaran fisika. CV. Insan

- Cendekia Mandiri.
https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=RTogEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&ots=gmZ8djJHZu&sig=JKoLHfClJJF6V29EtTToJCrvmnI&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Harefa, D. (2022). EDUKASI PEMBUATAN BOOKCAPTHER PENGALAMAN OBSERVASI DI SMP NEGERI 2 TOMA. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 69-73. Retrieved from <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/HAGA/article/view/324>
- Harefa, D. (2022). Student Difficulties In Learning Mathematics. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 1(2), 1-10. <https://doi.org/10.57094/afore.v1i2.431>
- Harefa, D. (2023). Efektivitas Model Pembelajaran Talking Chips Untuk. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 4(1).
- Harefa, D. (2023). The Relationship Between Students' Interest In Learning And Mathematics Learning Outcomes. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(2), 1-11. <https://doi.org/10.57094/afore.v2i2.1054>
- Harefa, D., D. (2022). Kewirausahaan. CV. Mitra Cendekia Media.
- Harefa, D., Dkk. (2022). Aplikasi Pembelajaran Matematika. CV. Mitra Cendekia Media
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Fisika. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Fisika. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/teori-fisika-A1UFL.html>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori perencanaan pembelajaran. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/teori-perencanaan-pembelajaran-GO5ZY.html>
- Harefa, D., Dkk. (2023). Teori Statistik Dasar. CV Jejak (Jejak Publisher)
- Harefa, D., Laia, B., Laia, F., & Tafonao, A. (2023). Socialization Of Administrative Services In The Research And Community Service Institution At Nias Raya University. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 93-99. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i1.928>
- Harefa, D., Murnihati Sarumaha, Amaano Fau, Kaminudin Telaumbanua, Fatolosa Hulu, Baziduhu Laia, Anita Zagoto, & Agustin Sukses Dakhi. (2023). INVENTARISASI TUMBUHAN HERBAL YANG DI GUNAKAN SEBAGAI TANAMAN OBAT KELUARGA. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 11-21. <https://doi.org/10.57094/haga.v2i2.1251>
- Iyam Maryati, Yenny Suzana, Darmawan Harefa, I. T. M. (2022). Analisis Kemampuan

- Komunikasi Matematis dalam Materi Aljabar Linier. PRISMA, 11(1), 210–220.
- Jelita., Dkk. (2022). Bunga rampai konsep dasar IPA. Nuta Media
- Juliana, Dkk.2022. Dasar-Dasar Pemasaran. Jawa Tengah: Nisya Expanding Management.
- Linda Darniati Zebua (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Di Toko Imelda Ponsel Telukdalam. Vol 5 No 1 (2022): Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Molli Wahyuni; dkk. (2023). Statistik multivariat. Nuta Media
- Nurhani Gowasa (2022). Pengaruh Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Pegawai Di Sistem Administrasi Manunggal Satu Atap (Samsat) Telukdalamvol 5 No 1 (2022): Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan
- Rangkuti, Freddy. 2018. Teknik Membedah Kasus Analisis SWOT, Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan DCAI. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rita Sari., Dkk. (2022). Metode penelitian SD/MI. Nuta Media
- Riyanto, Slamet, dkk. 2021. Analisis SWOT Sebagai Penyusun Strategi Organisasi. Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani.
- Sabariah, Etika. 2016. Manajemen Strategis. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Saleh,Muhamad Yusuf & Miah Said.2019. Konsep dan Stategi Pemasaran. Makasar. CV SAH MEDIA.
- Salim & Siswanto. 2019. Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner. Semarang: CV. Pilar Nusantara.
- Sarumaha, M, S., Dkk. (2023). Model-model pembelajaran. CV Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/modelmodel-pembelajaran-0BM3W.html>
- Sarumaha, M,S., Dkk. (2023). Pendidikan karakter di era digital. CV. Jejak. <https://tokobukujejak.com/detail/pendidikan-karakter-di-era-digital-X4HB2.html>
- Sarumaha, M., & Harefa, D. (2022). Model Pembelajaran Inquiry Terbimbing Terhadap Hasil Belajar Ipa Terpadu Siswa. NDRUMI: Jurnal Pendidikan Dan Humaniora, 5(1), 27–36. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/NDRUMI>
- Sarumaha, M., Dkk. (2022). Catatan Berbagai Metode & Pengalaman Mengajar Dosen di Perguruan Tinggi. Lutfi Gilang. https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=8WkwxCwAAAAJ&authuser=1&citation_for_view=8WkwxCwAAAAJ:-f6ydRqryjwC
- Sarumaha, M., Harefa, D., Piter, Y., Ziraluo, B., Fau, A., Telaumbanua, K., Permata, I., Lase, S., & Laia, B. (2022). Penggunaan Model Pembelajaran Artikulasi Terhadap Hasil Belajar. Aksara:

- Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal, 08(20), 2045–2052.
- Sarumaha, M., Laia, B., Harefa, D., Ndraha, L. D. M., Lase, I. P. S., Telaumbanua, T., Hulu, F., Laia, B., Telaumbanua, K., Fau, A., & Novialdi, A. (2022). BOKASHI SUS SCROFA FERTILIZER ON SWEET CORN PLANT GROWTH. *HAGA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 32-50. <https://doi.org/10.57094/haga.v1i1.494>
- Sedarmayanti. 2014. Manajemen Strategi. Bandung: Refika Aditama.
- Simanulang, N.R., Dkk. (2022). Kumpulan aplikasi materi pembelajaran terbaik sekolah menengah atas. CV. Mitra Cendekia Media
- Sri Firmiaty., Dkk. (2023). Pengembangan peternakan di Indonesia. Nuta Media
- Sugiyono. 2019. Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R & D. Bandung: Alfabeta.
- Tonius Gulo, D. H. (2023). Identifikasi Serangga (Insekta) yang merugikan Pada Tanaman Cabai Rawit di Desa Sisarahili Ekholo Kecamatan Lolowau Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Sapta Agrica*, 2(1), 50–61.
- Umi Narsih, Dkk. (2023). Bunga rampai “Kimia Analisis farmasi.” Nuha Medika. <https://www.numed.id/produk/bunga-rampai-kimia-analisis-farmasi-penulis-umi-narsih-faidliyah-nilna-minah-dwi-ana-anggorowati-rini-kartika-dewi-darmawan-harefa-jelita-wetri-febrina-a-tenriugi-daeng/>
- Wau, Christiana Surya W. 2022. students’ Difficulties In Writing Definition Paragraph At The Third Semester Students Of English Language Education Study Program Of STKIP Nias Selatan. *FAGURU : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Keguruan Universitas Nias Raya (UNIRAYA)*, 1 (1), 1-9
- Wau, H. A., Harefa, D., & Sarumaha, R. (2022). ANALISIS KEMAMPUAN PENALARAN MATEMATIS PADA MATERI BARISAN DAN DERET SISWA KELAS XI SMK NEGERI 1 TOMA TAHUN PEMBELAJARAN 2020/2021. *Afore : Jurnal Pendidikan Matematika*, 1(1), 41-49. <https://doi.org/10.57094/afore.v1i1.435>
- Werniawati Sarumaha .(2022). Vol 5 No 1 (2022) Pengaruh Budaya Organisasi Dan Kompetensi Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Camat Telukdalam Kabupaten Nias Selatan: *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Nias Selatan*
- Wijayanti, Hasna. 2021. Panduan Analisis SWOT Untuk Kesuksesan Bisnis, Jangan Buat Strategi Bisnis Sebelum Baca Ini. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.

- Wiputra Cendana., Dkk. (2021). Model-Model Pembelajaran Terbaik. Nuta Media
- Yunus, Eddy. 2016. Manajemen Strategis. Yogyakarta: CV ANDI OFFEST.
- Ziliwu, S. H., Sarumaha, R., & Harefa, D. (2022). ANALISIS KEMAMPUAN KONEKSI MATEMATIKA PADA MATERI TRANSFORMASI SISWA KELAS XI SMK NEGERI 1 LAHUSA TAHUN PEMBELAJARAN 2020/2021. *Afore* : *Jurnal Pendidikan Matematika*, 1(1), 15-25.
<https://doi.org/10.57094/afore.v1i1.433>