

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM UPAYA****MENINGKATKAN USAHA**

oleh

**Dr. Ilham Ritonga, MM****ABSTRACT**

*This is done to determine the appropriate business development strategies for Sop Saudara Restaurant in Jalan Ringroad Medan. Formulation of the problem in this study was to determine what internal factors into the strengths and weaknesses of Soup Restaurant brother, knowing what external factors into the opportunities and threats of Soup Restaurant brother, knowing how SWOT analysis on Sop Saudara Restaurant, and knowing how business development the Sop Saudara Restaurant. The method used is descriptive qualitative method. Data were obtained from observations, interviews and literature study. Analysis using SWOT analysis. Informants in this study amounted to 5 people. The use of informants using purposive sampling. The results show that the strategy needs to be applied to business development strategies Sop Saudara Restaurant is an aggressive strategy of creating a strategy that uses force to take advantage of opportunities.*

**Keywords: Business Strategy, SWOT analysis**

**A. PENDAHULUAN**

Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk di negara ini yang tidak di imbangi dengan bertambahnya jumlah lapangan kerja menyebabkan meningkatnya pengangguran. Sedangkan masyarakat membutuhkan lapangan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhannya. Sehingga mereka mencari jalan untuk keluar dari masalah tersebut agar dapat memenuhi kebutuhannya. Karena sedikitnya lapangan kerja mendesak mereka untuk berfikir sekreatif mungkin dengan membuka usaha sendiri. Saat ini usaha-usaha kecil sudah bermunculan, dengan melihat tren life style masyarakat yang cenderung

konsumtif yang ditandai dengan tumbuh pesatnya berbagai macam bidang usaha jasa dan perdagangan salah satunya adalah di bidang usaha jasa kuliner. Kebanyakan pelaku usaha lebih memilih usaha kecil agar para konsumen dapat membeli suatu barang atau apapun yang dijual si pengusaha dengan harga yang ekonomis bagi masyarakat banyak. Biasanya pelaku usaha membuka usaha yang sudah dibuka terlebih dahulu oleh pelaku usaha lain dengan maksud mencari usaha yang gampang dan sudah mengetahui berapa keuntungan ataupun kerugiannya.

Usaha Kecil menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 adalah usaha

ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). Kedua, menurut kategori Biro Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. Biro Pusat Statistik mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu: (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih (BPS, 1999: 250).

Usaha kuliner saat ini memang banyak digemari orang. Dikarenakan juga omset yang dihasilkannya sangat menggiurkan. Banyak orang memilih usaha makanan ini, karena usaha ini benar-benar bisa memberi penghasilan diatas rata-rata. Budaya kuliner juga kini mulai menunjukkan kemajuan. Semakin banyak para pelaku bisnis saling bersaing untuk membangun usaha kuliner. Berbagai macam jenis usaha jasa kuliner seperti warung kaki lima, restoran, kedai, dengan berbagai varian menu kian berkembang. Di daerah perkotaan, restoran telah menjadi gaya hidup yang

menawarkan pemenuhan kebutuhan pangan sekaligus kenyamanan bagi pengunjungnya. Restoran sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang usaha makanan, berusaha untuk menawarkan sesuatu yang unik dan diharapkan dapat menjaring konsumen lebih banyak lagi. Dengan berupaya mempertahankan pelayanan yang memadai ataupun meningkatkan pelayanannya walau harus mengeluarkan biaya yang tidak sedikit. Walaupun demikian, keluhan dari pihak konsumen masih tetap ada misalnya konsumen merasa kurang puas atas pelayanan yang diberikan dalam arti terjadi ketidaksesuaian atau ketidakselarasan antara harapan dan tuntutannya. Tuntutan itu meliputi kecepatan penyajian makanan, kebersihan ruangan, kenyamanan tata letak, keramahan pramusaji dan sebagainya. Restoran juga dianggap mampu memenuhi kebutuhan pangan masyarakat perkotaan yang menyukai sesuatu yang praktis. Kesibukan masyarakat khususnya di kota-kota besar dengan pekerjaan sehari-hari yang menyita banyak waktu, menyebabkan mereka tidak memiliki cukup waktu untuk menyiapkan makanan, sehingga menimbulkan kebiasaan baru yaitu makan diluar rumah.

Dari segi bisnis untuk menghadapi persaingan, para pelaku bisnis harus terus dituntut untuk menemukan dan membutuhkan strategi yang tepat, untuk mengantisipasi, mempertahankan usaha mereka dan dapat unggul dalam menghadapi persaingan disekitarnya. Peningkatan jumlah pelaku bisnis restoran tentunya menimbulkan persaingan tersendiri, mulai dari penataan restoran, karakteristik produk, strategi pemasaran, pelayanan, yang tujuannya untuk menarik konsumen. Tetapi bagaimana

dengan pelaku usaha yang memiliki kreatifitas lain, dengan tidak mengikuti tren sekarang ini secara tidak langsung, dan tetap mengandalkan cita rasa makanan khas daerahnya. Keadaan ini dialami dan dilakukan juga oleh Rumah Makan Sop Saudara di Jalan Ringroad. Dengan memperhatikan kepuasan dari konsumen atau masyarakat merupakan tujuan utama. Tidak hanya mengandalkan cita rasa yang berbeda dengan rumah makan lain tetapi rumah makan ini akan menarik minat konsumen dikarenakan jarang terdapat di kota-kota besar dan masyarakat sangat jarang mencicipi makanan khas ini. Maka dari itu setiap usaha harus memiliki strategi – strategi untuk mempertahankan eksistensinya.

Kurangnya strategi yang tepat, dapat mengakibatkan usaha tersebut tidak bertahan lama dalam menjalankan kegiatan usahanya apalagi berkembang menjadi usaha yang besar. Sebab umumnya orang tidak sabar dalam menghadapi masa-masa sulit di awalnya. Dalam hal ini mental yang menjadi prioritas utama. Mental harus dipersiapkan dengan benar sehingga terjun ke dunia bisnis penuh dengan optimisme yang tinggi. Upaya mengembangkan usaha kecil memang tidak mudah untuk menjadi usaha yang besar. Untuk berkembang menjadi perusahaan yang besar dibutuhkan waktu yang banyak, tekad, tenaga, pikiran, kesabaran, kerja keras dan tentunya beberapa strategi untuk mengembangkan dan mempertahankan usaha tersebut. Motivasi juga menjadi pilihan lain bagi para pelaku usaha, apalagi dengan kondisi usahanya yang sedang goyang. Motivasi, kritik, dan saran harus didapatkan si pelaku bisnis agar usaha yang dijalankannya tidak terkesan monoton.

Dengan demikian perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari “apa yang dapat terjadi”, bukan dimulai dari “apa yang terjadi”. Tetapi kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan. Selain memerlukan strategi, kemampuan melakukan inovasi yang dilakukan para pelaku usaha dalam menjalankan usahanya juga sangat penting. Para pelaku usaha juga dituntut untuk terampil dan kreatif dalam mengembangkan ide didalam fikirannya. Tak hanya itu, pada suatu tempat usaha, strategi pemasaran juga harus dipikirkan dengan baik oleh pemilik tempat usaha dan seluruh pegawainya agar dapat memasarkan suatu produk yang berkualitas yang dapat dikonsumsi oleh seluruh kalangan dan lapisan masyarakat masa kini. Pemberian pelayanan pada konsumen, harga yang terjangkau, serta tempat yang strategis merupakan hal-hal yang diperhatikan konsumen dalam memilih tempat yang cocok dan sesuai. Pelaku bisnis harus dapat membaca minat masyarakat sehingga tempat usaha tersebut dapat memberikan produk serta pelayanan yang terbaik bagi para konsumennya.

Dalam hal melaksanakan pengembangan usaha, Restoran Sop Saudara di Jalan Ringroad membutuhkan strategi agar tidak salah dalam pengambilan keputusan. Strategi dalam pengembangan usaha itu harus dipersiapkan dengan baik agar dapat memenangkan persaingan sehingga tujuannya dapat tercapai. Kurangnya strategi yang dimiliki membuat Restoran Sop Saudara tidak memiliki banyak keunggulan yang kompetitif dibanding usaha sejenisnya.

Banyak hambatan-hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal, tenaga kerja yang ahli atau terampil, kinerja keuangan usaha yang buruk, dan sebagainya. Tetapi hambatan-hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik. Pengembangan usaha bukan saja dibarengi dengan modal yang banyak atau tenaga kerja yang terampil, tetapi juga harus dibarengi dengan niat dari diri sendiri. Dengan niat yang sungguh-sungguh dapat mengembangkan usaha tersebut menjadi lebih besar. Jika tidak mengembangkan usaha dengan sungguh-sungguh maka sebaliknya usaha tersebut akan bangkrut. Selain itu, Restoran Sop Saudara juga menganut sistem manajemen bisnis keluarga. Dalam hal ini Restoran Sop Saudara harus memiliki pemikiran untuk mengembangkan usaha untuk meningkatkan usahanya agar menjadi lebih baik kedepannya.

Sebuah bisnis keluarga banyak yang akhirnya gagal karena manajemen yang tidak profesional dan tidak memiliki landasan budaya perusahaan yang kuat. Seperti organisasi lainnya, bisnis keluarga mengembangkan cara tertentu dalam menjalankan usahanya yang memberikan keunikan tersendiri pada perusahaan. Pola perilaku yang khusus dan unik akan membentuk budaya perusahaan. Oleh karena itu, Restoran Sop Saudara membutuhkan strategi pengembangan usaha dalam upaya untuk mengembangkan usahanya.

Berdasarkan dari penelitian terdahulu yang telah dijelaskan diatas dan banyak membahas tentang strategi pengembangan usaha yang berhubungan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti maka,

penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Dalam Upaya Meningkatkan Usaha”**.

## B. METODOLOGI

Bentuk penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif dengan analisa kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi yang alamiah (sebagai lawan dari eksperimen) di mana peneliti adalah sebagai instrument kunci, pengambilan sampel/sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan data dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif dan hasil penelitiannya lebih menekankan pada makna dari pada generalisasi. Pada penelitian kualitatif, penelitian dilakukan pada objek yang alamiah maksudnya, objek yang berkembang apa adanya, tidak dimanipulasi oleh peneliti dan kehadiran peneliti tidak begitu mempengaruhi dinamika pada objek tersebut.

## C. PEMBAHASAN

Berikut adalah data yang diperoleh peneliti dari hasil observasi dan wawancara yang terdiri dari aspek pemasaran, aspek produksi/operasional, aspek keuangan, aspek persaingan dan aspek kebijakan pada Restoran Sop Saudara, yaitu:

### 1. Aspek Pemasaran

## a. Lokasi strategis

Restoran Sop Saudara berlokasi di Jalan Ringroad No. 16 Medan. Restoran ini memiliki lokasi yang strategis karena bangunannya berada di jalan lintas yang dilalui banyak kendaraan. Daerah ini juga merupakan daerah baru sentra kuliner di Medan dan lokasi yang mudah pula untuk dijangkau

## b. Fasilitas

Restoran ini memiliki fasilitas yang umum yang dimiliki oleh restoran, yaitu 1 buah kamar mandi, ketersediaan bangku dan meja yang cukup, 1 unit televisi, 2 buah kipas angin, dan semua fasilitas tersebut dalam kondisi baik. Akan tetapi ada beberapa fasilitas yang kurang memadai yang bisa membuat jadi kelemahan pada restoran Sop Saudara ini seperti misalnya, lahan parkir yang kurang luas. Apabila banyaknya pengunjung yang datang, maka tak jarang pengunjung tersebut parkir di bahu jalan.

## c. Variasi menu

Restoran ini menyajikan 8 jenis menu makanan utama yang merupakan olahan daging sapi, ayam, dan juga ikan dan 3 jenis makanan tambahan. Adapun jenis makanan utama tersebut adalah Sop Konro, Coto Makassar, Konro Bakar, Pallu Mara, Pallu Basa, Pallu Kaloa, Ikan Pepes, dan Ayam Goreng Makassar. Adapun jenis makanan tambahan yaitu Barongko yang diolah dari pisang, Jalangkotek, dan Batagor Makassar. Sedangkan untuk menu minuman, restoran ini menyediakan Es Pisang Ijo, Es Pallu Butung, aneka jus, soft drink, teh manis hangat, teh manis dingin, kopi, lemotea, dan bandrek.

Dari hasil wawancara (terlampir) menunjukkan bahwa semua informan mengatakan restoran ini sangat memiliki makanan khas Makassar yang lengkap dan memiliki ciri khas yang berbeda, ini juga bisa menjadi salah satu kekuatan untuk restoran ini.

## d. Harga yang ditawarkan sedikit tinggi

Harga merupakan salah satu faktor pertimbangan pembeli dalam melakukan keputusan pembelian. Tapi untuk di Restoran Sop Saudara yang sedikit mahal tidak mengurangi keinginan konsumen untuk datang lagi ke Restoran Sop Saudara. Salah seorang informna mengatakan harga yang ditawarkan cukup mahal tapi sebanding dengan kualitas yang dihasilkan. Dilihat dari bahan baku yang menggunakan daging sapi dan fluktuasi harga bahan baku juga yang menyebabkan harga ditawarkan sedikit tinggi.

Harga makanan yang ditawarkan di restoran ini dimulai dari harga Rp. 2.000 – Rp. 30.000. sedangkan untuk minuman dimulai dari harga Rp. 4.000 – Rp. 12.000 harga tersebut kompetitif dengan restoran yang untuk dimulai dari kelas menengah keatas.

## e. Pengunjung mayoritas mengetahui restoran saat melewati jalan Ringroad

Pengunjung restoran ini mayoritas orang yang sedang lewat di jalan Ringroad. Tidak ada promosi khusus yang dilakukan oleh restoran ini. Promosi yang dilakukan hanyalah mengandalkan penggunaan spanduk di depan rumah makan. Kondisi ini adalah kelemahan yang tinggi untuk restoran tersebut. Padahal promosi yang sangat gencar

dapat menarik lebih banyak pembeli. Rata – rata pengunjung per harinya adalah untuk di hari senin sampai kamis 50 – 100 orang dengan tingkat kunjungan tertinggi. Di hari jumat, sabtu dan minggu dapat mencapai 75 – 150 orang dengan tingkat kunjungan tertinggi terjadi pukul 12.00 WIB dan 20.00 WIB.

## 2. Aspek Produksi/Operasional

### a. Makanan berkualitas

Restoran ini memiliki resep tersendiri, yakni resep yang diperoleh dari orangtua pemilik. Untuk menjaga rasa yang dihasilkan, pemilik memilih bahan baku yang berkualitas agar tidak mengecewakan pelanggan dan memiliki rasa yang sama setiap harinya. Menurut para pembeli, kualitas makanan yang dihasilkan oleh restoran ini sangat khas dan memiliki cita rasa yang baik ini merupakan kekuatan yang baik untuk restoran ini.

### b. Bahan baku dan peralatan memadai

Pemilik restoran ini memenuhi segala kebutuhan bahan baku makanan dan minuman sehingga produksi dapat berjalan dengan lancar. Pemilik berbelanja kebutuhan pasokan bahan baku setiap hari agar semua bahan baku untuk makanan dan minuman masih segar. Pemilik memasok 15-20 kilogram tulang iga sapi, 5 kilogram daging sapi, 10 ekor ayam, 5 ekor ikan, dan buah-buah segar untuk jus buah.

Ketersediaan bahan baku merupakan faktor yang terpenting dalam kegiatan produksi. Karena apabila bahan baku tidak lengkap maka akan menghambat kegiatan produksi. Untuk peralatan memasak dan peralatan makanan yang dimiliki Restoran Sop Saudara cukup memadai dan seluruh peralatan dalam kondisi yang baik. Ini juga bisa menjadi kekuatan untuk Restoran Sop Saudara.

### c. Pekerja memiliki keahlian di bidangnya

Koki utama pada restoran ini adalah sang pemilik restoran ini sendiri. Beliau sudah berpengalaman dalam hal masak – memasak. Pemilik sudah mulai terjun dalam usaha restoran pada tahun 2003-2004. Para pelayan yang dpekerjakan juga bekas dari pelayan-pelayan restoran. Namun, keahlian yang dimiliki pemilik dan pekerja hanyalah berdasarkan pengalaman tanpa mendalami pengetahuan tentang pengelolaan yang baik. Karena memperkerjakan orang yang ahli akan lebih meningkatkan usaha dan memperlancar kegiatan operasional

### d. Pelayanan pelanggan yang baik

Pelayan yang ramah dan memuaskan bisa menjadi salah satu kekuatan Restoran Sop Saudara. Tak hanya ramah, pelayan di Restoran Sop Saudara juga cepat tanggap dalam menanggapi pesanan makan ditempat ataupun bungkus.

### e. Kurangnya disiplin pekerja

Pekerja terkadang suka telat bangun dan kerap sekali memperpanjang sendiri waktu liburnya. Semua pelayan di restoran So Saudara tinggal di rumah pemilik atau restoran ini. Tetapi hingga saat ini semua

permasalahan masih bisa di *handle* sendiri oleh sang pemilik.

### 3. Aspek Keuangan

#### a. Manajemen keuangan lemah

Restoran ini tidak memiliki laporan keuangan yang jelas. Hasil dari penjualan langsung diberikan kepada pemilik sehingga menurut pemilik tidak terjadi kecurangan dari pekerja dan pemilik beranggapan soal manajemen keuangan tidak begitu dibutuhkan dalam usaha ini. Pemilik tidak membagi keuntungan untuk kebutuhan usaha dan kebutuhan pemenuhan hidup keluarga secara tertulis. Bahkan untuk soal listrik dan air soal pembayarannya digabungkan dengan tempat tinggal. Keadaan ini merupakan kelemahan yang tinggi untuk suatu usaha.

#### b. Modal cukup

Pada restoran ini memiliki banyak soal keuntungan. Seperti misalnya soal tempat, restoran ini tidak perlu bayar uang sewa tempat karena tempat yang digunakan untuk restoran sekaligus untuk tempat tinggal pemilik.

### 4. Aspek Persaingan

#### a. Tidak ada usaha sejenis di sekitar lokasi

Disekitar daerah ringroad tidak ada usaha yang sejenis Restoran Sop Saudara. Kalaupun ada memang makanan yang diolah sama-sama tulang iga sapi, tetapi yang membedakan adalah soal khas nya. Hal ini juga merupakan peluang yang baik untuk restoran tersebut.

#### b. Kekuatan tawar menawar pembeli dan pemasok rendah

Meski membeli dengan jumlah banyak, akan tetapi pembeli jarang melakukan negoisasi penurunan harga. Biasanya yang melakukan negoisasi harga adalah orang yang membooking tempat mereka meminta sedikit pematangan harga. Untuk tawar menawar pemasok, restoran ini memenuhi kebutuhan bahan bakunya di Pasar Pringgane. Dalam memenuhi kebutuhannya, pengelola memiliki pemasok langganan.

#### c. Tinggi ancaman pesaing baru

Daerah di Jalan Ringroad semakin berkembang. Apalagi ditambah dibangunnya sebuah Mall Focal Point. Banyaknya para pengusaha yang terus membuat tempat – tempat makan baru ini akan menambah banyaknya pesaing dan dikuatirkan antusias masyarakat akan tempat baru akan mengancam berjalannya usaha. Tingginya ancaman pesaing baru salah satu termasuk ancaman yang tinggi untuk eksistensi suatu usaha.

### 5. Aspek Kebijakan

#### a. Harga bahan baku meningkat

Kenaikan harga bahan bakar minyak memicu peningkatan harga bahan baku. Kenaikan harga bahan baku dapat memicu naiknya harga jual makanan. Tetapi, pemilik tidak langsung menaikkan harga jual makanan. Pemilik berusaha berfikir kreatif agar harga yang dijual tidak ikut naik dengan cara mengurangi porsi makanan. Harga bahan baku yang naik ini juga merupakan suatu ancaman bagi Restoran Sop Saudara

b. Menetapkan *Cash On Delivery*

Pelanggan yang melakukan layanan pemesanan dapat membayar setelah makanan yang dipesan sampai. Tetapi, layanan ini masih berlangsung bagi pelanggan yang sudah dikenal baik dan pelanggan tetap restoran saja.

**Analisis data**

**Analisis Lingkungan Perusahaan**

Analisis lingkungan adalah suatu proses yang menggunakan perencanaan strategi untuk memantau, mengevaluasi dan penyebaran informasi dari keadaan eksternal maupun internal. Penentuan strategi perusahaan ditentukan oleh faktor utama yaitu faktor lingkungan-lingkungan, maka tujuan dari mempelajari lingkungan usaha adalah (1) menentukan faktor kunci apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari perusahaan, untuk menentukan strategi perusahaan yang akan dijalankan, dan (2) menentukan faktor lingkungan yang akan memberi peluang dan ancaman didalam mencapai tujuan perusahaan.

**Identifikasi Faktor internal Restoran Sop Saudara**

Berdasarkan analisis terhadap lingkungan internal Restoran Sop Saudara, maka dapat diidentifikasi beberapa faktor yang dapat menjadi faktor kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki oleh Restoran Sop Saudara. Sejumlah kekuatan dan kelemahan yang diperoleh dari hasil analisis adalah sebagai berikut:

**Tabel. 1**  
**Identifikasi Faktor Internal Restoran Sop Saudara**

<b>Kekuatan</b>	<b>Kelemahan</b>
<b>1. Letak restoran yang strategis dan mudah dijangkau</b>	<b>1. Pemasaran dan promosi yang cenderung pasif (hanya menggunakan spanduk didepan restoran</b>
<b>2. Pelayanan kepada konsumen yang memuaskan</b>	<b>2. Kurangnya disiplin karyawan</b>
<b>3. Rasa dan kualitas produk yang baik</b>	<b>3. Manajemen keuangan lemah</b>
<b>4. Fasilitas yang memadai</b>	

Faktor-faktor tersebut kemudian dimasukkan kedalam matriks IFAS. Tahap-tahap dalam menyusun tabel IFAS dengan menggunakan faktor-faktor yang menjadi *strength* serta *weakness* Restoran Sop Saudara Medan, selanjutnya memberikan bobot masing-masing faktor dari skala mulai skala 0,0 (tidak penting) sampai dengan 1,0 (sangat penting) dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00. Rating dari masing-masing faktor dimulai dari skala 1 (dibawah rata-rata) sampai 4 (sangat baik) berdasarkan kondisi perusahaan. Nilai rating *strength* dan *weakness* selalu bertolak belakang. Bobot x rating merupakan perkalian antara keduanya dimana totalnya menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap lingkungan internalnya. Adapun matriks IFAS dapat dilihat sebagai berikut:

**Tabel. 2**



**Matriks IFAS (Internal Factor Analysis System)**

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Strength (S)</b>			
Letak restoran yang strategis dan mudah dijangkau	0,150	4	0,6
Pelayanan kepada konsumen yang memuaskan	0,125	4	0,5
Rasa dan kualitas produk yang baik	0,140	4	0,56
Fasilitas yang memadai	0,125	2	0,25
<b>Sub Total</b>	<b>0,540</b>		<b>1,91</b>
<b>Weakness (W)</b>			
Pemasaran dan promosi yang cenderung pasif	0,185	3	0,555
Kurangnya disiplin karyawan	0,175	2	0,35
Manajemen keuangan lemah	0,100	1	0,1
<b>Sub Total</b>	<b>0,460</b>		<b>1,005</b>

Dari hasil analisis pada matriks IFAS, faktor *strength* mempunyai sub total 0,540 dimana faktor yang paling menonjol adalah letak restoran yang strategis dan mudah dijangkau sedangkan *weakness* mempunyai sub total 0,460 dengan faktor yang paling dominan adalah pemasaran dan promosi yang cenderung pasif.

**Identifikasi Faktor Eksternal Restoran Sop Saudara**

Berdasarkan analisis terhadap lingkungan eksternal Restoran Sop Saudara, maka dapat diidentifikasi beberapa faktor yang dapat menjadi faktor peluang (*opportunities*), dan faktor ancaman (*threats*) yang dimiliki oleh Restoran Sop Saudara. Sejumlah peluang dan ancaman yang diperoleh dari hasil analisis adalah sebagai berikut:

**Tabel. 3**  
**Identifikasi Faktor Eksternal Restoran Sop Saudara**

Peluang	Ancaman
1. Rendahnya daya tawar menawar pembeli dan penjual (pembeli tidak melakukan negoisasi penurunan harga dan penjual merupakan langganan tetap)	1. Tingginya ancaman pesaing baru (munculnya tempat makan baru disekitaran jalan Ringroad)
2. Menetapkan <i>Cash On Delivery</i>	2. Harga bahan baku

(kemudahan melakukan pemesanan antar dahulu lalu bayar ditempat)	yang tidak stabil
3. Tidak ada usaha sejenis di sekitar lokasi usaha (Rumah Makan Khas Makassar)	

Faktor-faktor tersebut dimasukkan kedalam matriks EFAS. Tahap-tahap dalam menyusun tabel EFAS dengan menentukan faktor-faktor yang menjadi *opportunity* dan *threats* Restoran Sop Saudara. Selanjutnya memberikan bobot masing-masing faktor dari skala mulai skala 0,0 (tidak penting) sampai dengan 1,0 (sangat penting) dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00. Rating dari masing-masing faktor dimulai dari skala 1 (dibawah rata-rata) sampai 4 (sangat baik) berdasarkan kondisi perusahaan. Nilai rating *opportunity* dan *threat* selalu bertolak belakang. Nilai tertimbang rating merupakan perkalian antara keduanya dimana totalnya menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap lingkungan internalnya. Adapun matriks pembobotan EFAS dapat dilihat pada tabel 4.5

**Tabel. 4**  
Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

Faktor-faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>Opportunities (O)</b>			
Rendahnya daya tawar pembeli dan penjual	0,1	1	0,1
Menetapkan Cash On Delivery	0,2	2	0,4
Tidak ada usaha sejenis disekitar lokasi usaha	0,4	4	1,6
<b>Sub Total</b>	<b>0,7</b>		<b>2,1</b>
<b>Threats (T)</b>			
Tingginya ancaman pesaing baru	0,1	3	0,3
Harga bahan baku yang tidak stabil	0,2	2	0,4
<b>Sub Total</b>	<b>0,3</b>		<b>0,7</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1,0</b>		<b>2,8</b>

Dari hasil analisis pada matriks EFAS, faktor *Opportunities* mempunyai sub total 0,7 dimana faktor yang paling menonjol adalah tidak adanya usaha sejenis disekitar lokasi usaha sedangkan *threats* mempunyai sub total 0,3 dengan faktor yang paling dominan adalah harga bahan baku yang tidak stabil.

Dari hasil pembobotan IFAS dan EFAS maka diperoleh hasil seperti yang terlihat pada tabel

pokok permasalahan yang ada untuk mendapatkan rekomendasi yang diharapkan. Sehingga strategi yang sesuai adalah strategi SO.

Adapun Matriks SWOT Restoran Sop Saudara dapat dilihat pada tabel

**Tabel. 5**  
**Matriks IFAS+EFAS**

Sub Total <i>Strength</i> = 0,54	Sub Total <i>Weakness</i> = 0,46
Sub Total <i>Opportunity</i> = 0,7	Sub Total <i>Threat</i> = 0,3
<b>Total S+O</b> <b>1,24</b>	<b>Total W+T</b> <b>0,76</b>

**Tabel. 7**  
**Matriks SWOT Restoran Sop Saudara**

Diketahui bahwa:

$$Strength + Opportunity > weakness + threat$$

Maka faktor strategis kekuatan dan peluang mendukung tercapainya jalan ke luar dari pokok permasalahan yang ada untuk mendapatkan rekomendasi yang diharapkan. Dari hasil identifikasi faktor-faktor internal maupun eksternal di atas maka strategi yang harus diambil oleh pihak Restoran Sop Saudara adalah strategi Agresif yaitu menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi ini didukung dengan melakukan penetrasi pasar dan pengembangan produk.

Dari hasil penggabungan IFAS dan EFAS menunjukkan faktor strategis kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*) mendukung tercapainya jalan ke luar dari

Untuk lebih jelasnya strategi pengembangan usaha yang harus dilakukan Restoran Sop Saudara adalah sebagai berikut:

a. Menambah fasilitas WIFI dengan menambahkan fasilitas WIFI di Restoran Sop Saudara maka akan

menjadi salah satu faktor untuk semakin meningkatkan konsumen yang datang

ke Restoran Sop Saudara. Apalagi dilihat dari kebutuhan masyarakat akan

internet yang semakin meningkat.

b. Meningkatkan kenyamanan para konsumen

Kebersihan adalah sesuatu yang harus diperhatikan dan dijaga oleh pihak restoran untuk meningkatkan kenyamanan para konsumen. Kebersihan ruangan

serta fasilitas harus selalu diperhatikan.

c. Meningkatkan Promosi

Menyebarkan brosur, menyebarkan info tentang restoran melalui social media, melakukan kerjasama dapat dilakukan untuk meningkatkan promosi Restoran Sop Saudara.

d. Menciptakan menu baru dengan tidak meninggalkan citarasa khas daerah

Masyarakat yang cenderung memiliki sifat bosan dan selalu ingin mencoba hal yang baru dapat kita manfaatkan dengan cara menciptakan menu baru. Misalnya menambah varian rasa di Es Pisang Ijo dengan rasa durian, *strawberry* atau yang lainnya.

e. Memberikan penawaran harga dengan diskon

<p><b>IFAS</b></p> <p><b>EFAS</b></p>	<p><b>STRENGTH (S)</b></p>	<p><b>WEAKNESS (W)</b></p>
<p><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p>	<p>-Menambah fasilitas WIFI</p> <p>- Meningkatkan kenyamanan para konsumen</p>	<p>- Meningkatkan promosi</p> <p>- Menciptakan menu baru dengan tidak meninggalkan citarasa khas daerah</p>
<p><b>THREATS (T)</b></p>	<p>-Memberikan penawaran harga dengan memberi diskon</p> <p>- Meningkatkan kualitas rasa terhadap produk</p>	<p>-Menambah jumlah karyawan dalam meningkatkan pelayanan</p> <p>-Membuat manajemen dalam hal keuangan agar dapat mengetahui profit dari usaha</p>

Memberikan diskon merupakan salah satu bentuk menarik konsumen. Potongan harga seperti setiap belanja minimal Rp. 200.000 akan mendapatkan diskon 10%.

f. Menambah jumlah karyawan untuk meningkatkan pelayanan

Kurangnya karyawan yang dimiliki oleh Restoran Sop Saudara membuat

kurangnya efisiensi pekerjaan. Karyawan dapat ditambah agar pelayanan pada konsumen semakin baik dan efektifitas bekerja baik.

g. Membuat manajemen dalam hal keuangan  
Mencatat pengeluaran dan pemasukan dapat dilakukan pemilik agar keuntungan yang dapat terlihat real dan tidak ada penyalahgunaan uang.

Berdasarkan hasil analisis pada tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) faktor *strength* (kekuatan) mempunyai sub total 0,54 sedangkan faktor *weakness* (kelemahan) mempunyai sub total 0,46. Sementara hasil analisis pada tabel EFAS (*External Factors Analysis Summary*) faktor peluang (*opportunity*) mempunyai sub total 0,7 sedangkan faktor *threat* (ancaman) mempunyai sub total 0,3. Dari hasil sub total tersebut menunjukkan bahwa posisi Restoran Sop Saudara pada diagram SWOT menempati Kuadran 1, yaitu strategi yang sebaiknya diterapkan adalah strategi agresif yang mendukung pertumbuhan.

Menurut David (2006) strategi yang dapat dijalankan perusahaan untuk tumbuh dan berkembang adalah strategi intensif. Strategi intensif adalah penerapan strategi dengan meningkatkan kekuatan dan peluang sehingga memperoleh hasil yang optimal. Strategi ini dipilih untuk meningkatkan posisi kompetitif perusahaan. Strategi intensif yang dapat dilakukan adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk. Penetrasi pasar yaitu dengan mengencangkan pemasaran sedangkan pengembangan produk dilakukan dengan memperbaiki kualitas dan produk atau jasa yang sudah ada dan mengembangkan produk atau jasa baru. Sedangkan menurut Freddy Rangkuti 2002,

strategi intensif adalah strategi yang menggambarkan bagaimana produk agar kita dapat menjangkau konsumen semaksimal mungkin dari segi konsumsi dan geografis.

Melihat peluang dari Restoran Sop Saudara maka alternative strategi SWOT yang dihasilkan yaitu, (1) menambah fasilitas WIFI, (2) Meningkatkan kenyamanan para konsumen, (3) meningkatkan promosi, (4) menciptakan menu baru dengan tidak meninggalkan citarasa khas daerah, (5) memberikan penawaran harga dengan diskon, (6) menambah jumlah karyawan untuk meningkatkan pelayanan konsumen, (7) membuat manajemen dalam hal keuangan. Penerapan alternatif strategi tersebut didesain untuk mengembangkan usaha restoran Sop Saudara yang berdampak pada peningkatan usaha dan menjadikan restoran ini semakin berkembang kedepannya.

#### D. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa hasil analisis lingkungan eksternal menjelaskan bahwa Restoran Sop Saudara memiliki peluang dan ancaman terkait dengan kegiatan pengembangan usaha Restoran Sop Saudara di Medan. Faktor eksternal yang menjadi peluang bagi Restoran Sop Saudara adalah: (1) Rendahnya tawar menawar pembeli dan penjual, (2) menetapkan *cash on delivery*, (3) tidak ada usaha sejenis disekitar lokasi usaha. Untuk yang menjadi ancaman adalah: (1) tingginya ancaman pesaing baru atau adanya tempat makan baru yang semakin sering muncul

didaerah jalan Ringroad, (2) Harga bahan baku yang tidak stabil.

Hasil analisis lingkungan internal menjelaskan bahwa Restoran Sop Saudara memiliki kekuatan dan kelemahan terkait dengan kegiatan pengembangan usaha restoran Sop Saudara di Medan. Faktor internal yang menjadi kekuatan bagi Restoran Sop Saudara adalah: (1) letak restoran yang strategis dan mudah dijangka, (2) pelayanan kepada konsumen yang memuaskan, (3) rasa dan kualitas produk yang baik, (4) fasilitas yang memadai.

Faktor strategis internal yang menjadi kelemahan Restoran Sop Saudara adalah: (1) Pemasaran dan promosi yang cenderung pasif, (2) kurangnya disiplin karyawan, (3) manajemen keuangan yang lemah.

Kelemahan terbesar pihak restoran Sop Saudara dalam mengembangkan usahanya adalah tidak adanya manajemen keuangan yang teratur.

Strategi pengembangan usaha yang sesuai bagi restoran Sop Saudara adalah strategi agresif yakni strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

## DAFTAR PUSTAKA

Buku :

David. F.R 2006. *Manajemen Strategis Buku 1*. Jakarta: Salemba

Indriantoro, Nur dan Supomo, Bambang. 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis*

*Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta

Rangkuti F. 2005. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Rangkuti F. 2002. *Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Amstrong, Michael. 2003. *The Art of HRD: Strategic Human Resource Management a Guide to Action Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik Panduan Praktis untuk Bertindak, alih bahasa oleh Ati Cahyani*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Jatmiko, RD. 2003. *Manajemen Strategik*. Malang: Penerbitan Universitas Muhammadiyah Malang

Suryana. 2004. *Evaluasi & Pengembangan Usaha*. Jakarta: Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan Dirjen Pendidikan Dasar dan Menengah Departemen Pendidikan Nasional

Purnomo, Setiawan Hari, S.E., M.B.A. dan Zulkieflimansyah, Ph.D. 2005. *Buku Seri Manajemen: Manajemen Strategi*. Jakarta: Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

UU No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Skripsi, Jurnal, Thesis :

Wardhana, WK. 2012. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Gerai Ayam Goreng Fatmawati Cabang Bandung*  
Siahaan,

Pretty Elisabeth. 2008. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Rice Bowl*.  
Studi kasus pada Restoran Rice Bowl Botani Square Bogor

Dewi, Mutiara. 2009. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Yoghurt Pada Rinadya Yoghurt, Kabupaten Bogor*

Lazuardi, Alam. 2008. *Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Restoran Macaroni Panggang (MP) Bogor*

Website :

[www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)

