

**ANALISIS SWOT PADA USAHA UMKM  
STUDI KASUS PECEL LELE**

**Siti Nur Vaidha<sup>1</sup>, Daspar<sup>2</sup>**

Universitas Islam Syekh Yusuf

Email: [sitinurvaidh@gmail.com](mailto:sitinurvaidh@gmail.com)<sup>1</sup>, [daspar@pelitabangsa.ac.id](mailto:daspar@pelitabangsa.ac.id)<sup>2</sup>

**Abstrak** – Analisis SWOT ini mengevaluasi UMKM Pecel Lele untuk memahami posisi strategis dan potensi pengembangannya. Hasil studi menunjukkan kekuatan signifikan pada keunikan rasa dan harga kompetitif yang dapat dimanfaatkan untuk meraih peluang pasar melalui platform digital dan tren kuliner local. Namun, pemilik usaha perlu mengatasi kelemahan internal seperti variasi menu terbatas dan system keuangan yang belum terstruktur. Kewaspadaan terhadap ancaman eksternal seperti persaingan ketat dan perubahan selera konsumen memerlukan inovasi berkelanjutan dan efisiensi biaya. Dengan memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang sambil mengatasi kelemahan dan ancaman, usaha ini berpotensi mencapai pertumbuhan berkelanjutan dan mempertahankan daya saing pasar.

**Kata Kunci:** SWOT, Inovasi, Pertumbuhan.

***Abstract** – This SWOT analysis evaluates the Pecel Lele UMKM to understand its strategic position and development potential. The study results show significant strengths in unique taste and competitive prices that can be utilized to achieve market opportunities through digital platforms and local culinary trends. However, business owners need to overcome internal weaknesses such as limited menu variations and unstructured financial systems. Vigilance against external threats such as tight competition and changing consumer tastes requires continuous innovation and cost efficiency. By utilizing strengths to achieve opportunities while overcoming weaknesses and threats, this business has the potential to achieve sustainable growth and maintain market competitiveness.*

**Keywords:** SWOT, Innovation, Growth.

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) merupakan alat manajemen strategis yang efektif untuk mengevaluasi aspek-aspek mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi suatu usaha di internal ataupun eksternal.

Usaha UMKM, termasuk usaha pecel lele yang populer namun rentan terhadap persaingan, harga bahan baku, dan tantangan operasional lainnya. memegang peranan penting dalam ekonomi. Untuk memahami posisi strategi dan potensi pengembangannya, diperlukan analisis mendalam factor internal dan eksternalnya.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi kasus pada UMKM Pecel Lele. Data dikumpulkan melalui observasi terhadap operasional usaha, wawancara dengan pemilik, serta analisis dokumen internal dan kondisi pasar. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan kerangka Analisis SWOT, yang melibatkan identifikasi dan pembobotan faktor-faktor internal dan eksternal. Pembobotan dan perhitungan skor dilakukan untuk menentukan posisi kuadran UMKM dalam matriks SWOT.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Profil**

- a. Nama Usaha : Pece Lele
- b. Jenis Usaha : Kuliner
- c. Tahun Berdiri : 2015
- d. Alamat Usaha : Perum Grand Cikarang City Blok F

### **Kekuatan (Strengths)**

- a. Keunikan hidangan : ikan lele digoreng dengan tekstur renyah di luar dan lembut di dalam merupakan daya tarik yang utama dalam hidangan.
- b. Cita rasa yang khas : sambal wijen yang khas memberikan usaha pecel lele ini identitas rasa yang berbeda.
- c. Harga terjangkau : dibandingkan dengan makan khas padang pecel lele jauh lebih murah.
- d. Pendapatan baik : perpaduan hidangan dan ciri khas berpotensi menghasilkan pendapatan yang baik ditambah lagi tidak banyak pesaing yang menjual produk yang sama.

### **Kelemahan (Weaknesses)**

- a. Masalah kesehatan minyak: penggunaan minyak yang cukup banyak dalam menggoreng, menimbulkan kekhawatiran kesehatan, terutama bagi konsumen dengan masalah kolestrol.
- b. Varian menu terbatas: pilihan menu yang cenderung monoton dapat mengurangi daya tarik dan loyalitas pelanggan dalam jangka panjang.
- c. Ketergantungan pada satu bahan utama: usaha sangat bagus bergantung pada ketersediaan dan harga lele.

### **Peluang (Opportunities)**

- a. Pemasaran digital: memanfaatkan media sosial untuk memperluas jangkauan usaha.
- b. Konsep kuliner yang unik: mengembangkan konsep kuliner pecel lele yang berbeda dan menarik.
- c. Meningkatkan kualitas: memilih bahan yang fresh, alat masak tertata rapih, tempat makan yang bersih dan pelayannya yang baik.

### **Ancaman (Threats)**

- a. Menjaga kualitas dan pelayanan: sangat penting mempertahankan rasa dan keramahan

pelayanan agar mempertahankan pelanggan ditengah persaingan.

- b. Ekonomi tidak stabil : potensi penurunan konsumen untuk makan di luar saat ekonomi sulit.
- c. Munculnya pesaing baru : kemudahan membuka usaha pecel lele dapat menciptakan persaingan yang tinggi.

### Kondisi Internal dan Eksternal Usaha Pecel Lele (IFE dan EFE)

#### Kekuatan (S).

No	Faktor Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Rasa yang khas	0,30	4	1,20
2	Harga terjangkau	0,26	3	0,78
3	Lokasi yang strategis	0,24	3	0,72
4	Pemasok bahan baku	0,15	3	0,45
5	Pengalaman pemilik	0,05	2	0,10
Jumlah		1		3,25

#### Kelemahan (W)

No	Faktor kelemahan	Bobot	Rating	Skor
1	Variasi menu	0,25	2	0,50
2	Ketergantungan bahan baku utama	0,17	2	0,34
3	Pemasaran yang tradisional	0,30	2	0,60
4	Keuangan yang belum ada system	0,15	1	0,15
5	Persepsi kurang sehat karena proses penggorengan	0,13	1	0,13
Jumlah		1		1,72
<b>Total</b>				<b>1,35</b>

#### Kesempatan (O)

No	Faktor Kesempatan	Bobot	Rating	Skor
1	Meningkatnya trend kuliner lokal	0,20	3	0,60
2	Layanan pesan antar	0,32	4	1,28
3	Pembayaran digital	0,14	3	0,42
4	Mempertahankan harga dan kualitas	0,16	2	0,32
5	Pemasaran digital	0,18	3	0,54
Jumlah		1		3,16

#### Ancaman (T)

No	Faktor Ancaman	Bobot	Rating	Skor
1	Tumbuh pesaing baru	0,30	4	1,20
2	Harga bahan baku	0,25	3	0,75
3	Perubahan selera konsumen	0,17	2	0,34
4	Makanan cepat saji yang lebih beragam	0,13	2	0,26
5	Regulasi terkait kesehatan dan keamanan	0,15	3	0,45
Jumlah		1		3
<b>Total</b>				<b>0,16</b>

### Analisis Matrik SWOT

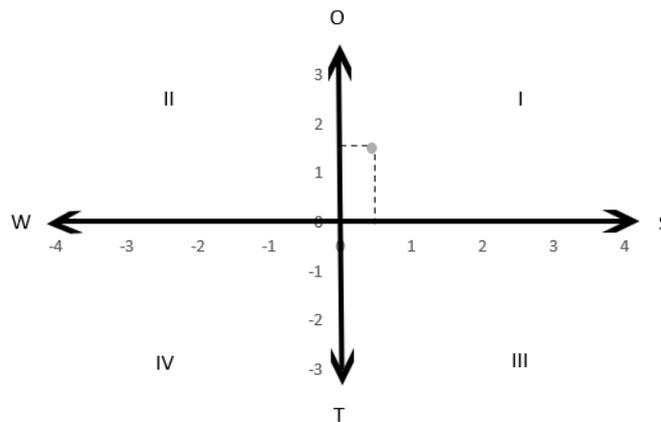
- a. Koordinat Analisis Internal

$$(\text{skor kekuatan} - \text{skor kelemahan}) = 3,25 - 1,72 = 1,35 \text{ (X)}$$

b. Koordinat Analisis Eksternal

$$(\text{Skor total peluang} - \text{Skor total ancaman}) = 3,16 - 3 = 0,16 (Y)$$

c. Diagram SWOT



Kuadran	Posisi Titik	Luas Matrik	Ranking	Prioritas Strategi
I (S;O)	(3,3 ; 3,2)	5,86	1	Expansion
II (W;O)	(1,4 ; 3,2)	4,88	2	Stability
III (W;T)	(1,4 ; 0,2)	4,72	3	Retrenchment
IV (S;T)	(3,3 ; 0,2)	5,70	4	Diversification

Matrix SWOT	<p><b>Strenght (S)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rasa yang khas.</li> <li>- Harga terjangkau.</li> <li>- Lokasi strategis.</li> <li>- Pemasok bahan baku.</li> <li>- Pengalaman pemilik.</li> </ul>	<p><b>Weakness (W)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Variasi menu.</li> <li>- Pemasaran tradisional</li> <li>- Keuangan belum ada sistem.</li> <li>- Persepsi tidak sehat dari konsumen.</li> </ul>
<p><b>Opportunities (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Layanan pesan antar.</li> <li>- Pembayaran digital.</li> <li>- Pertahankan harga dan kualitas.</li> <li>- Pemasakan tradisional.</li> </ul>	<p><b>Strategi S-O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperluas jangkauan pasar dengan memanfaatkan rasa khas melalui media online</li> <li>- Memperkuat kerja sama dengan pemasok bahan baku memastikan kualitas dan harga terjangkau.</li> </ul>	<p><b>Strategi W-O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengimplementasikan sistem keuangan yang lebih terstruktur.</li> <li>- Memperkuat pemasaran digital melalui media sosial.</li> <li>- Mengembangkan variasi menu yang tetap mempertahankan kualitas dan harga.</li> </ul>
<p><b>Threat (T)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pesaing baru.</li> <li>- Harga bahan baku.</li> <li>- Perubahan selera konsumen.</li> <li>- Makanan cepat saji lebih beragam.</li> </ul>	<p><b>Strategi S-T</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengandalkan pengalaman pemilik untuk terus berinovasi.</li> <li>- Menggunakan biaya produksi yang efisiensi.</li> <li>- Mempertahankan kualitas, rasa dan harga.</li> </ul>	<p><b>Strategi W-T</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengembangkan variasi lebih menarik sesuai dengan perkembangan.</li> <li>- Pelajari dan berusaha untuk memenuhi standar kesehatan.</li> </ul>

**KESIMPULAN**

Hasil analisis strategi SWOT ini menyoroiti bahwa perusahaan memiliki modal kekuatan yang signifikan, terutama pada kekunikan rasa dan harga yang kompetitif, yang dapat dimanfaatkan secara agresif untuk meraih peluang pasar yang ada, terutama melalui platform digital dan tren kuliner local. Namun, pemilik usaha perlu secara strategis mengatasi kelemahan internal, seperti keterbatasan variasi menu dan system keuangan yang belum

memakai system, agar dapat memaksimalkan potensi peluang tersebut. Selain itu, kewaspadaan terhadap ancaman eksternal seperti persaingan yang ketat dan perubahan selera konsumen memerlukan inovasi berkelanjutan dan pengelolaan biaya yang efisien. Dengan focus pada pemanfaatan kekuatan untuk meraih peluang sambil mengatasi kelemahan dan mengatasi ancaman, usaha ini memiliki potensi untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan mempertahankan daya saing di pasar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alfarizi, M. R. I., Rispawati, R., Basariah, B., & Alqadri, B. (2023). Penerapan Prinsip Akuntabilitas dan Transparansi pada Pengelolaan Dana Desa dalam Mewujudkan Good Governance di Desa Ketangga Jeraeng Kabupaten Lombok Timur. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 7(12), 18868–18878.
- Amulia, R.A. (2021). Partisipasi Masyarakat Dalam Pelaksanaan Musyawarah Rencana Pembangunan (Musrebang) Desa.
- Arifin, Z. (2019). Transparansi Dan Akuntabilitas Dalam Penerapan Good Governance Di Sektor Swasta. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia*, 6(2), 45-59.
- Aswar, M. (2017). Efektivitas Pelayanan Publik di Kantor Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Sidenreng Rappang. *Praja*, 5(3).
- Gunawan, A. (2018). Efektivitas Pengelolaan Dana Desa dalam Meningkatkan Pembangunan di Tingkat Desa. *Jurnal Ilmu Pemerintahan*, 9(1), 23–34.
- Hardiansyah. (2019). *Kualitas Pelayanan Publik*. Yogyakarta: Gava Media
- Islamy, M. I. (1998). *Agenda Kebijakan Reformasi Administrasi Negara*. Nganjuk: Erlangga.
- Kristianten. 2006. *Transparansi Anggaran Pemerintah*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kurniawan, Afif. (2013). Sitem Pakar Untuk Mendiagnosa Penyakit Tuna Grahita Dengan Metode Naive Bayes. *Jurnal Ilmiah SINUS*.
- Latif, A., Mustanir, A. and Irwan, I. (2019). Pengaruh Kepemimpinan Terhadap Partisipasi Masyarakat Pada Perencanaan Pembangunan. *JAKPP (Jurnal Analisis Kebijakan & Pelayanan Publik)*, 5(2), 144–164.
- LKIP Kecamatan Teluknaga Kabupaten Tangerang Tahun 2019. [Tangerangkab.go.id](http://Tangerangkab.go.id).
- Meleong, L. J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyadi, D. (2015). *Studi Kebijakan Publik dan Pelayanan Publik*. Bandung: Alfabeta.
- Poernomo, H. (2025). Evaluasi Kinerja Pelayanan Publik di Kecamatan Teluk Segara Kota Bengkulu. *Jurnal STIA Bengkulu*, 11(1).
- Rahardjo, Mudjia (2011) *Metode pengumpulan data penelitian kualitatif*. Disampaikan pada mata kuliah Metodologi Penelitian, Sekolah Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. (Unpublished).
- Robial, F. E., Tarandung, C., Patiro, A., & Wangania, T. (2023). Efektivitas Penerapan Prinsip-Prinsip Good Governance Pada Pelayanan Publik Di Era Digital (Studi Di Kantor Camat Ternate Utara Kota Ternate). *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (JPDK)*, 5(1), 4293-4302.
- Sari, L. R., & Suryana, I. N. M. (2019). Efektivitas Pelayanan Administrasi Kependudukan di Kecamatan Jaro.
- Siregar, R. (2021). Tinjauan Yuridis Terhadap Perubahan PP No. 53 Tahun 2010 ke PP No. 94 Tahun 2021 Tentang Disiplin PNS. *Jurnal Hukum dan Kebijakan Publik*, 12(2), 45–52.
- Suharyanto, & Sutrisno, B. (2020). Disiplin Pegawai Negeri Sipil dalam Mewujudkan Good Governance. *Jurnal Administrasi Negara*, 15(1), 55–66.
- Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintahan Daerah.
- Wahyuni, A. S., Hayati, R., & Rijali, S. (2019). Efektivitas Pelaksanaan Pelayanan Administrasi Terpadu.