

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kegiatan bisnis merupakan suatu kegiatan yang dilakukan untuk menghasilkan laba dan keuntungan. Secara luas kegiatan bisnis diartikan sebagai seluruh kegiatan usaha yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan secara terus menerus dengan adanya kegiatan menciptakan barang atau jasa untuk dipasarkan atau diperjual belikan dengan tujuan untuk mendapatkan laba.¹ Dunia usaha/bisnis tidak akan pernah terlepas dari unsur persaingan. Persaingan akan tumbuh semakin cepat yang mengharuskan perusahaan-perusahaan dapat bersaing satu sama lain dalam dunia bisnis. Perusahaan-perusahaan harus dapat memperlihatkan keunggulan masing-masing kepada pesaingnya untuk mencapai apa yang direncanakan. Untuk itu, sebuah perusahaan harus mempunyai rencana bisnis yang matang. Rencana bisnis dapat memberikan gambaran perusahaan dalam membuat strategi yang akan digunakan dalam perusahaan tersebut. Dari perusahaan berskala menengah kebawah hingga perusahaan berskala menengah keatas, mereka berlomba-lomba untuk memasarkan produk yang akan dijual untuk mencapai sasaran tujuan dan keuntungan yang akan didapatkan pada produk tersebut.

Analisis SWOT merupakan salah satu strategi yang banyak digunakan dalam kegiatan usaha. Biasanya analisis SWOT digunakan untuk merancang strategi yang dapat membantu dalam pengembangan usaha. Dengan

¹ Richardo Burton Simatupang, "Aspek Hukum Dalam Bisnis" (Jakarta: Rineka Cipta, 2021).

menggunakan analisis SWOT dapat mengetahui segi negatif dan segi positif dari strategi yang telah diterapkan, dimana analisis SWOT ini berdasarkan pada pendekatan logis yang bertujuan untuk mengoptimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunity*), namun juga meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Dengan ini, perancangan strategi usaha harus dapat menganalisis faktor-faktor internal (kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*)) dan eksternal (peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*)) strategi kewirausahaan dengan kondisi yang saat ini.²

Dalam dunia persaingan saat ini, perusahaan harus meningkatkan daya saingnya untuk mencapai keunggulan bersaing yang lebih besar daripada pesaingnya. Selain itu, bisnis harus memperhatikan lingkungan sekitar mereka untuk mengetahui strategi apa yang akan mereka gunakan dan tetap eksis di mata pelanggan.³ Jika suatu bisnis tidak mempunyai daya saing, maka bisnis tersebut akan berjalan tidak lancar atau bahkan ditinggalkan oleh pelanggannya.

Tujuan dari penerapan analisis SWOT dalam perusahaan adalah untuk memungkinkan perusahaan memiliki fokus yang lebih jelas di masa depan. Penerapan analisis ini juga memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk memahami secara lebih mendalam kekuatan dan kelemahan internal perusahaan, serta peluang dan ancaman eksternal yang mempengaruhi keberlangsungan usaha. Dalam konteks ini analisis SWOT menjadi alat strategis yang sangat membantu dalam meningkatkan daya saing Toko *Snack*

² Freddy Rangkuti, "Analisis SWOT Dan Teknik Dan Strategi Membedah Bisnis" (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka, 2016), 18–20.

³ Srinadi. Ni Luh Putri, "Analisis SWOT Sebagai Dasar Menentukan Strategi Pemasaran Kompetitif (Studi Kasus: Usaha Jasa Dekorasi X)," *Seminar Nasional Teknologi Informasi Dan Komunikasi 2016 (SENTIKA 2016)*, 2016.

Rohman, salah satu toko grosir aneka *snack* yang ada di Kecamatan Ngasem. Dengan menggunakan analisis SWOT, Toko *Snack* Rohman dapat melakukan evaluasi untuk menentukan strategi dalam meningkatkan daya saing yang akan dilakukan di masa depan.

Tabel 1. 1

**Daftar Grosir *Snack* yang Berada di
Jl. Masjid, Karangrejo, Kec. Ngasem, Kab. Kediri**

No	Nama	Alamat
1	Toko <i>Snack</i> Rohman	Jl. Masjid, Karangrejo, Kec. Ngasem, Kab. Kediri
2	Toko <i>Snack</i> Imam	Jl. Masjid, Gang Pasar Lama, Karangrejo, Kweden, Kec. Ngasem, Kab. Kediri
2	Toko Amanah NYELL	Jl. Jayakatwang No.381, Ngasem, Kec. Ngasem, Kab. Kediri
3	Toko <i>Snack</i> Davin	Jl. Masjid, Karangrejo, Kweden, Kec. Ngasem, Kab. Kediri

Sumber: Data Observasi di Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri

Dari data tabel hasil observasi tersebut, terlihat bahwa terdapat sejumlah usaha grosir *snack* yang berada di Kecamatan Ngasem. Dengan adanya sejumlah usaha grosir *snack* yang ada, Toko *Snack* Rohman tetap harus berkomitmen untuk terus melakukan upaya mempertahankan dan meningkatkan daya saing usahanya. *Snack* menjadi salah satu makanan

ringan yang paling disukai oleh masyarakat. Saat ini, masyarakat lebih memilih untuk membeli *snack* untuk camilan sehari-hari. *Snack* bisa menjadi teman saat sedang bersantai, mengerjakan tugas, menonton televisi, dan lain-lain. Apalagi anak-anak kecil yang seringkali membeli *snack* saat bermain dengan teman-temannya. Dari beberapa usaha grosir *snack* yang ada, peneliti memilih usaha Toko *Snack* Rohman untuk diteliti.

Toko *Snack* Rohman merupakan usaha grosir *snack* yang telah berdiri sejak tahun 2003. Usaha ini didirikan oleh Pak Rohman. Toko *Snack* Rohman merupakan toko grosir *snack* dengan berbagai macam *snack* yang diperjual belikan. Mulai dari *snack* rentengan hingga minuman *sachet* rentengan. Selain itu, toko grosir ini juga menerima pembelian/pesanan asul-asul untuk hajatan. Untuk pembelian asul-asul, pembeli harus memberikan uang muka sebelum mengambil barang. Dan jika pada saat mengambil barang pembeli belum bisa melunasi uangnya, Pak Rohman akan memberikan waktu tambahan untuk membayar. Banyak pedagang/reseller yang berlangganan di toko *snack* ini.

Tabel 1. 2

Perbandingan Toko Grosir *Snack* di Kecamatan Ngasem

Nama Toko	Produk	Harga	Promosi	Lokasi
Toko <i>Snack</i> Rohman	- Aneka <i>Snack</i> - Aneka Minuman <i>Sachet</i>	Rp. 5.000 – Rp. 100.000	Toko <i>offline</i> , dari mulut ke mulut, media sosial <i>WhatsApp</i>	Lokasi yang sangat strategis, disediakan area parkir

	(Marimas, <i>Pop Ice</i> , dll) - Aneka Minuman Kopi <i>Sachet</i> - Menerima Pesanan Asul-Asul Hajatan			motor yang nyaman
Toko <i>Snack</i> Imam	- Aneka <i>Snack</i> - Aneka Minuman <i>Sachet</i> (Marimas, <i>Pop Ice</i> , dll) - Aneka Minuman Kopi <i>Sachet</i>	Rp. 5.000 – Rp. 50.000	Toko <i>offline</i> , <i>banner</i> di depan toko, dari mulut ke mulut, media sosial <i>WhatsApp</i>	Lokasi yang kurang strategis (karena harus masuk gang terlebih dahulu), area parkir yang kecil
Toko	- Aneka	Rp. 5.000 –	Toko <i>offline</i> ,	Lokasi yang

Amanah NYELL	<i>Snack</i> - Aneka Minuman <i>Sachet</i> (Marimas, <i>Pop Ice</i> , dll) - Aneka Minuman Kopi <i>Sachet</i>	Rp. 100.000	<i>banner</i> di depan toko, dari mulut ke mulut, media sosial <i>WhatsApp</i>	strategis, area parkir motor yang kecil (dipinggir jalan)
Toko <i>Snack</i> Davin	- Aneka <i>Snack</i> - Aneka <i>Snack</i> Curah/Kil oan	Rp. 5.000 – Rp. 150.000	Toko <i>offline</i> , <i>banner</i> di depan toko, dari mulut ke mulut, media sosial <i>WhatsApp</i>	Lokasi yang strategis, area parkir yang kecil

Sumber: Hasil Observasi dan Wawancara Dengan di Kecamatan Ngasem Kabupaten Kediri

Menurut wawancara dengan pemilik Toko *Snack* Rohman, bapak Rohman mengatakan bahwa toko *Snack* Rohman tetap menggunakan strategi konvensional dalam memasarkan produknya di tengah persaingan yang semakin ketat. Dengan kata lain, pembeli masih harus datang langsung ke

toko untuk membeli produk. Pembeli juga bisa melakukan pemesanan produk melalui *WhatsApp*, tetapi toko *Snack Rohman* tidak melayani pengiriman produk kepada pembeli. Jadi pembeli dapat memesan produk dan menjadwalkan kapan akan diambil produknya sehingga ketika datang ke toko produk sudah siap dibawa.

Hasil penjualan pada Toko *Snack Rohman* juga mengalami kenaikan dan penurunan setiap bulannya. Pendapatan perbulan berkisar Rp.23.000.000 – Rp.80.000.000. Pendapatan setiap bulan tidak menentu, pendapatan menjadi tinggi jika terdapat pesanan asul-asul dalam jumlah yang besar. Selain itu, jika memasuki hari raya pendapatan juga akan meningkat. Jika pesanan asul-asul sedikit pendapatan akan menurun.⁴

Semakin berkembangnya teknologi, memudahkan para pebisnis/pengusaha untuk memperluas usahanya dengan menggunakan media sosial (*marketplace*). Toko *Snack Rohman* belum mempunyai atau menyediakan *marketplace* untuk pelanggannya, sehingga diharuskan untuk terus meningkatkan daya saing dengan para pesaing yang ada. Peneliti berusaha menggunakan analisis SWOT untuk memilih strategi yang paling sesuai dalam upaya meningkatkan daya saing pada Toko *Snack Rohman*. Analisis SWOT dapat memberikan gambaran tentang adanya sebuah peluang usaha, ancaman yang akan dihadapi baik itu ancaman internal maupun eksternal usaha, sehingga Toko *Snack Rohman* bisa menyesuaikan hal tersebut dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki.

⁴ Rohman, *Wawancara kepada pemilik Toko Snack Rohman* Jl. Masjid, Karangrejo, Kec. Ngasem, Kab. Kediri, Pada Tanggal 18 Juni 2025

Dari pembahasan diatas, peneliti dapat melihat permasalahan yang dihadapi oleh Toko *Snack* Rohman, oleh karena itu diperlukan sebuah strategi untuk meningkatkan daya saing. Maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) Untuk Meningkatkan Daya Saing (Studi Pada Toko Snack Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri)”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas, maka masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penerapan analisis SWOT pada Toko Snack Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri?
2. Bagaimana analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing pada Toko Snack Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menjabarkan penerapan analisis SWOT pada Toko Snack Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri.
2. Menelaah bagaimana analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing pada Toko Snack Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan mengenai penerapan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk meningkatkan daya saing pada Toko *Snack Rohman*.

2. Kegunaan Praktis

Bagi pihak Toko *Snack Rohman*, diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai kontribusi dalam menyusun rencana bisnis dan melihat faktor internal dan eksternal yang dimiliki untuk lebih meningkatkan daya saing dimasa yang akan datang.

3. Kegunaan Ilmiah

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khasanah penelitian dan dapat memperluas cakrawala pengetahuan peneliti, mengetahui bagaimana penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing Toko *Snack Rohman*.

E. Penelitian Terdahulu

1. Skripsi yang ditulis oleh Istianatul Chusniyah mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Kediri (2022) dengan judul penelitian “Analisa SWOT Strategi Pengembangan Pariwisata Dalam Mempertahankan Eksistensi (Studi Kasus Pada Wisata Tani Betet Desa Betet Kecamatan Ngronggot

Kabupaten Nganjuk)”⁵ Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, menggambarkan tentang analisis SWOT strategi pengembangan pariwisata dalam mempertahankan eksistensi pada Wisata Tani Betet. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa strategi yang digunakan untuk mempertahankan eksistensi wisata adalah dengan implementasi pengembangan fasilitas-fasilitas yang sudah ada dan fasilitas yang belum ada sebelumnya.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Istianatul Chusniyah dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama melakukan penelitian tentang analisis SWOT dengan penelitian menggunakan metode kualitatif. Perbedaan kedua penelitian ini adalah jika dalam penelitian yang dilakukan oleh Istianatul Chusniyah menjelaskan tentang analisis SWOT strategi pengembangan pariwisata dalam mempertahankan eksistensi pada Wisata Tani Betet, penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing Toko *Snack* Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri.

2. Penelitian dalam skripsi Adinda Permata Sari mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Kediri (2022) dengan judul penelitian “Strategi Pengembangan UKM Bakpao Kimyen Kediri Melalui Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Penjualan”.⁶ Penelitian tersebut menggunakan analisis SWOT sebagai alat untuk menentukan strategi yang akan

⁵ Istianatul Chusniyah, “Analisa SWOT Strategi Pengembangan Pariwisata Dalam Mempertahankan Eksistensi (Studi Kasus Pada Wisata Tani Betet Desa Betet Kecamatan Ngronggot Kabupaten Nganjuk)” (IAIN Kediri, 2022).

⁶ Adinda Permata Sari, “Strategi Pengembangan UKM Bakpao Kimyen Kediri Melalui Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Penjualan” (IAIN Kediri, 2022).

digunakan oleh UKM Bakpao Kimyen Kediri. Hasil dari penelitian ini adalah analisis SWOT dapat meningkatkan *omzet* penjualan dan dengan analisis SWOT UKM Bakpao Kimyen Kediri menggunakan strategi ST (*Strenghts-Threats*) yaitu menggunakan kekuatan dalam meminimalisir kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi.

Persamaan penelitian yang dilakukan oleh Adinda Permata Sari dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama melakukan penelitian tentang penerapan analisis SWOT dengan metode penelitian kualitatif. Perbedaan kedua penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Adinda Permata Sari tentang Strategi Pengembangan UKM Bakpao Kimyen Kediri Melalui Analisis SWOT Dalam Meningkatkan Penjualan, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti tentang penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing Toko *Snack* Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri.

3. Penelitian dalam skripsi Feni Indah Nurlita (2020) mahasiswa IAIN Purwokerto dengan judul penelitian “Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Usaha Kerajinan Sapu Glagah (Studi Kasus Pada Kerajinan *Home Industry* di Desa Sirau Kecamatan Karangmoncol Kabupaten Purbalingga).⁷ Hasil dari penelitian tersebut bahwa dalam matrik *IFAS* menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki skor 3.00 (hal ini menunjukkan bahwa usaha kerajinan kayu Glagah berada diposisi internal yang baik). Dan dalam matrik *EFAS*

⁷ Feni Indah Nurlita, “Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Usaha Kerajinan Sapu Glagah (Studi Kasus Pada Kerajinan Home Industry Di Desa Sirau Kecamatan Karangmoncol Kabupaten Purbalingga)” (IAIN Purwokerto, 2020).

menunjukkan faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3.17 (hal ini menunjukkan bahwa usaha kerajinan kayu Glagah merespon setelah menggunakan kekuatan dengan peluang dan strategi SO).

Persamaan penelitian yang dilakukukan oleh Feni Indah Nurlita dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama melakukan penelitian tentang penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing dan dengan metode penelitian kualitatif. Perbedaan kedua penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Feni Indah Nurlita tentang Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Usaha Kerajinan Sapu Glagah (Studi Kasus Pada Kerajinan *Home Industry* di Desa Sirau Kecamatan Karangmoncol Kabupaten Purbalingga), sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti tentang analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing Toko *Snack* Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri.

4. Jurnal berjudul “Peningkatan Daya Saing Toko Bangunan Sumber Rejeki Kabupaten Blitar Melalui Strategi Pemasaran Berbasis Analisis SWOT” yang ditulis oleh Nabilatul Badi’ati dan Zulistiani (2023).⁸ Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa toko bangunan Sumber Rejeki dalam diagram SWOT berada si kuadran I yang berarti toko ini mempunyai kekuatan untuk mendapatkan peluang yang ada. Strategi pemasaran yang dapat digunakan dalam meningkatkan daya saing adalah strategi SO.

⁸ Nabilatul Badi’ati and Zulistiani, “Peningkatan Daya Saing Toko Bangunan Sumber Rejeki Kabupaten Blitar Melalui Strategi Pemasaran Berbasis Analisis SWOT,” *Simki Economic* 6, no. 2 (2023): 452–62.

Persamaan penelitian dalam jurnal yang ditulis oleh Nabilatul Badi'ati dan Zulistiani dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama melakukan penelitian tentang penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing dan dengan metode penelitian kualitatif. Perbedaan kedua penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Nabilatul Badi'ati dan Zulistiani dalam jurnal tersebut tentang Peningkatan Daya Saing Toko Bangunan Sumber Rejeki Kabupaten Blitar Melalui Strategi Pemasaran Berbasis Analisis SWOT, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti tentang analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing Toko *Snack* Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri.

5. Jurnal yang berjudul “Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri)” yang ditulis oleh Silvia Rahmawati dan Sutantri (2019).⁹ Berdasarkan penelitian tersebut menunjukkan bahwa Toko Surabaya Ampel Kota Kediri memiliki kondisi daya saing yang berpotensi kuat untuk meningkatkan daya saingnya dengan kekuatan-kekuatan yang dimiliki. Toko Surabaya Ampel berada di kuadran I, yang mendukung strategi agresif.

Persamaan penelitian dalam jurnal yang ditulis oleh Silvia Rahmawati dan Sutantri dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu sama-sama melakukan penelitian tentang penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing dan dengan metode penelitian kualitatif. Perbedaan kedua penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh

⁹ Silvia Rahmawati and Sutantri, “Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri,” *At-Tamwil* 1, no. 2 (2019): 90.

Silvia Rahmawati dan Sutantri dalam jurnal tersebut tentang Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri), sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti tentang penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing Toko *Snack* Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri.