



Analisis Swot Dalam Perencanaan Bisnis

Fauzan Azim¹, Tri Kartika Yudha²

Program Studi Manajemen Industri, Akademik Teknik Indonesia Cut Meutia

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Univeristas Islam Sumatera Utara

Corresponding author: fauzan.azim.fa@gmail.com

ARTICLE INFO

Article history

Received :

Accepted :

Published :

Kata Kunci:

Business Planning;

SWOT Analysis

Keyword:

Business Planning;

SWOT Analysis.

ABSTRAK

Masing-masing orang berbeda pandangannya terhadap kebutuhan untuk mencapai suatu keberhasilan. Sebagian orang merasa puas dengan status yang dimiliki saat ini, sebagiannya lagi akan merasa puas jika keberhasilannya di masa mendatang lebih tinggi dari pada saat ini. Demikian halnya kepuasan seseorang dalam keputusannya untuk terjun ke dunia entrepreneur. Keputusan untuk terjun ke dunia entrepreneur perlu mempersiapkan mental, modal dan wawasan pengetahuan tentang usaha yang akan dijalankan. Menjadi wirausahawan yang sukses, dibutuhkan kesiapan menghadapi berbagai tantangan, persaingan, memiliki tanggung jawab penuh dan kemauan yang kuat untuk belajar dari kegagalan. Membuat rencana usaha yang solid merupakan modal utama dan pertama yang dilakukan dalam menjalankan usaha apapun. Dalam memulai usahanya, pelaku usaha membutuhkan berbagai komponen perencanaan yang tepat dan matang agar usaha dapat dijalankan dengan baik. Perencanaan tersebut memudahkan pelaku usaha untuk mengetahui apakah keputusan dan tindakan sesuai dengan rencana atau terjadi penyimpangan. Perencanaan berfungsi sebagai pengawasan dan pengendalian kegiatan usaha agar menjadi tertib dan teratur.

ABSTRACT

Each person has a different view of the need to achieve a success. Some people are satisfied with their current status, some will feel satisfied if their success in the future is higher than the current one. Such is the case with a person's satisfaction in his decision to enter the world of entrepreneurship. The decision to enter the world of entrepreneurship requires mental preparation, capital and knowledge insight about the business to be run. Being a successful entrepreneur, it requires readiness to face various challenges, competition, having full responsibility and a strong willingness to learn from failure. Making a solid business plan is the main and first capital that is carried out in running any business. In starting their business, business actors need various components of proper and mature planning so that the business can be run properly. The planning makes it easier for business actors to find out whether decisions and actions are in accordance with the plan or there are deviations. Planning functions as supervision and control of business activities in order to be orderly and orderly.

PENDAHULUAN

Nilai baru yang diperoleh dari perkembangan teknologi canggih saat ini menjadikan negara-negara yang ada didunia seolah tanpa batas dan jarak. Demikian halnya dengan bisnis, perkembangan teknologi menjadikan perubahan informasi, kegiatan, dan transaksi yang berkaitan dengan bisnis sangat mudah terpantau setiap saat. Kondisi tersebut membuat para pelaku bisnis harus mempersiapkan langkah-langkah yang inovatif dan kreatif dalam memanfaatkan perubahan-perubahan tersebut. Mulailah rencana bisnis untuk diri sendiri, bukan untuk orang lain. Kata bijak tersebut sangat tepat bagi yang bercita-cita menjadi pengusaha. Membuka sebuah usaha membutuhkan tekad yang sungguh-sungguh dan persiapan yang matang. Salah satu parameter kesungguhan tersebut adalah dengan membuat sebuah perencanaan bisnis (*Business Plan*). Keberadaan rencana bisnis ini sangatlah penting untuk memulai usaha, namun memahami cara merencanakan bisnis dengan baik dan benar tidak semua orang mampu melakukannya. Tanpa adanya perencanaan bisnis yang baik, tentu tidak ada kepastian usaha akan berkembang secara baik pula. Salah satu komponen dalam menyusun rencana bisnis (*Business Plan*), adalah memanfaatkan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, dan Threats*). Dengan Analisis SWOT diharapkan mampu menghasilkan sebuah persiapan yang baik untuk memulai suatu usaha. Tulisan ini akan membahas secara singkat tentang perencanaan bisnis dengan memanfaatkan analisis SWOT yang sederhana dan dikembangkan sesuai kebutuhan agar dapat menemukan pola yang paling cocok, fleksibel dalam menentukan tujuan, strategi, serta faktor-faktor eksternal, faktor-faktor internal yang perlu diperhitungkan dalam menjalankan usaha dimasa yang akan datang.

KAJIAN LITERATUR

Pemicu Bisnis

Banyak pelaku usaha yang tertarik untuk masuk ke dalam bisnis tertentu dikarenakan kesukaannya terhadap sesuatu “Hobi” dan menjadikannya suatu pekerjaan yang menyenangkan. Tren sebagian orang tertarik memiliki usaha sendiri meyakini akan memperoleh penghasilan secara mandiri dan kebahagiaan daripada bekerja kepada orang lain. Pekerjaan yang disenangi menjadikan seseorang tidak terpaksa melakukan pekerjaan tersebut secara terus menerus dan cenderung menikmatinya. Menurut Alexander (2021:17). beberapa faktor yang mendorong tren kewirausahaan dalam perekonomian dunia akhir-akhir ini, Wirausahawan dianggap sebagai orang yang berjasa. Wirausahawan sering dianggap sebagai orang yang berjasa, yang turut menciptakan lapangan pekerjaan bagi banyak orang. Mereka diikuti sebagai model atau sosok yang patut ditiru. Mereka adalah para pahlawan di bidang kewirausahaan. Pendiri bisnis seperti Bill Gates (*Microsoft Corporation*), Jeff Bezos (*Amazon.com*), dan Michael Dell (*Dell Computer Corporation*) merupakan wirausahawan yang menjadi panutan warga Amerika. Meluasnya Pendidikan Kewirausahaan Dewasa ini, banyak akademi dan universitas yang menawarkan mata kuliah kewirausahaan dan bisnis kecil kepada para mahasiswanya. Kewirausahaan menjadi mata kuliah yang sangat populer, terutama sejak berkurangnya kesempatan kerja yang melanda di sebagian besar negara. Banyak mahasiswa maupun dari kalangan umum yang memiliki bisnis sendiri, sehingga membuat pendidikan kewirausahaan menjadi sangat diminati. Faktor Ekonomi dan Demografi Pertumbuhan ekonomi telah menciptakan berbagai peluang bisnis yang dapat dimanfaatkan. Selain itu hampir sebagian besar wirausahawan memulai bisnisnya antara umur 24 -25 tahun, dimana banyak penduduk dunia yang masuk dalam kisaran umur ini. Pergeseran Ke Ekonomi Jasa, Sektor jasa menghasilkan pendapatan domestik bruto yang paling banyak didunia. Bisnis jasa telah menjadi sangat populer diantara para wirausahawan karena biaya pendiriannya yang relatif rendah. Meledaknya sektor jasa akan terus menyediakan semakin banyak peluang bisnis. Kemajuan Teknologi Dengan bantuan teknologi seperti komputer, mesin faks, telepon, dan *voice mail*, seseorang dapat bekerja dan mengembangkan bisnisnya dari rumah. Gaya, Hidup Bebas, Kewirausahaan sangat cocok dengan gaya hidup sebagian besar orang yang menyukai kebebasan dan kemandirian. Pada dasarnya setiap orang ingin bebas memilih jam kerja yang mereka sukai dan apa yang mereka kerjakan., *World Wide Web dan e-Commerce*, Perkembangan *World Wide Web*, yang merupakan jaringan yang sangat besar yang menghubungkan komputer di seluruh dunia melalui internet dan membuka lautan informasi kepada penggunaannya telah mendorong timbulnya ribuan bisnis kewirausahaan. Perdagangan secara *online* telah tumbuh dengan sangat cepat, dan menciptakan berbagai peluang bisnis bagi wirausahawan yang paham akan internet. Dengan adanya situs web, memungkinkan bagi perusahaan untuk mendapatkan tambahan pelanggan, peningkatan penjualan dan tentu saja laba., Peluang Internasional, Dewasa ini, bisnis tidak lagi dibatasi oleh batas negara dalam mencari pelanggan. Pergeseran ke ekonomi global telah membuka peluang bisnis yang luar biasa. Perjanjian atau kerja sama perdagangan antar negara telah membuka lebih banyak pasar bagi wirausahawan. Dengan bantuan teknologi dan situs web, bisnis-bisnis kecil dapat menjangkau dunia dari tempat asalnya.

Membangun Keunggulan Melalui Perencanaan Bisnis

Menurut Hery (2018:5) “Dari perspektif strategis, yang menjadi kunci keberhasilan bisnis perusahaan adalah membangun dan mengembangkan keunggulan kompetitif yang unik serta berkelanjutan, yaitu keunggulan yang secara terus menerus, untuk menciptakan nilai bagi pelanggan dan sukar ditiru oleh para pesaing. Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif dapat menjadi pemimpin pasar dan mencapai laba usaha di atas rata-rata. Rencana bisnis yang telah disusun sedemikian rupa, bertujuan untuk menciptakan keunggulan apa saja yang dimiliki oleh pelaku usaha. Rencana bisnis tersebut merupakan faktor-faktor yang dapat membedakan dari pelaku usaha lainnya dan menempatkan pada posisi yang unik dalam persaingan. Keunggulan yang diharapkan tersebut menuntut pelaku usaha untuk memiliki kemampuan dalam menterjemahkan rencana yang telah disusun sebelum memulai usaha dengan dukungan berbagai keahlian yang dimiliki pelaku usaha dan pengalaman-pengalaman yang penting yang pernah dilalui.

METODOLOGI PENELITIAN

Bagi pelaku usaha, analisis SWOT dilakukan untuk memanfaatkan kekuatan dan meminimalkan kelemahan serta memprioritaskan peluang dan meminimalkan ancaman pada saat merencanakan usaha analisis SWOT jika dikaitkan dengan kegiatan wirausaha dapat diuraikan sebagai berikut:

Strengths (Kekuatan)

Merupakan kondisi kekuatan yang terdapat dalam organisasi, proyek atau konsep bisnis yang ada. Kekuatan yang dianalisis merupakan faktor yang terdapat dalam usaha (internal), proyek atau konsep bisnis para wirausaha. Strengths merupakan segala sesuatu yang menjadi keunggulan bagi produk seorang wirausaha yang belum tentu dimiliki pesaing barang yang sejenis dan tidak sejenis misalnya: produk yang dijual atau ditawarkan adalah produk *bakery* (roti dan kue), dan produk sejenis yang menjadi saingan adalah produk yang berbeda *brand*. Wirausaha harus memiliki sesuatu yang berbeda dari pesaing agar apa yang dibutuhkan konsumen dapat terpenuhi dari produk yang ditawarkan dibandingkan dengan pesaing. Misalnya kekuatan dari usaha *bakery* adalah: *Service Delivery Order*, sehingga produk yang dijual dapat menjangkau pasar lebih luas. Pengalaman pemilik usaha pernah mengikuti pendidikan *bakery* pada suatu lembaga pendidikan yang kompeten, dan berbagai kekuatan lain yang mungkin tidak dimiliki oleh unit usaha serupa.

Weakness (Kelemahan)

Merupakan kondisi kelemahan yang terdapat dalam organisasi, proyek atau konsep bisnis dari wirausaha. Kelemahan yang dianalisis merupakan faktor yang internal proyek atau konsep bisnis itu sendiri. *Weakness* (Kelemahan) merupakan segala sesuatu yang menjadi titik lemah bagi produk yang ditawarkan. Hal ini harus segera diminimalisir agar produk tidak gagal didalam pemasaran produk baru. Karena konsumen dewasa ini sudah mulai selektif dan kritis dalam menanggapi produk yang baru ditawarkan ke pasaran. Contoh *weakness* (Kelemahan) dari suatu usaha yang harus diminimalisir adalah: Pendelegasian tugas dari usaha yang masih terbatas dan bermasalah sebagai akibat jumlah tenaga kerja yang terbatas. Kondisi para wirausaha yang masih kuliah sehingga kesulitan membagi waktu berusaha dan tuntutan untuk fokus dalam mengerjakan tugas-tugas kuliah.

Opportunities (Peluang)

Merupakan kondisi peluang berkembang di masa datang yang akan terjadi. Kondisi yang terjadi merupakan peluang dari luar organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri yang dilakukan wirausaha, misalnya kompetitor, kebijakan pemerintah, kondisi lingkungan sekitar. *Opportunity* merupakan kesempatan yang di dapatkan ketika produk yang diopasarkan ke dunia usaha. Kesempatan dapat diperoleh dari permintaan konsumen atas barang yang belum ada di pasaran maupun sedikitnya pesaing yang dapat mengancam. ada beberapa keadaan yang dapat menciptakan peluang, yaitu: Produk baru harus segera di pasarkan dalam jangka waktu yang relatif singkat. Kerugian teknik harus rendah. Pesaing yang tidak begitu agresif untuk mengembangkan strategi produknya. Pesaing tidak memiliki teknologi canggih. Pesaing sejak awal tidak memiliki strategi dalam mempertahankan posisi pasarnya. Perusahaan baru memiliki kemampuan dan sumber-sumber untuk menghasilkan produk barunya. Contoh dari peluang dari wirausaha adalah: Peluang usaha karena adanya kebutuhan yang besar dari usaha yang dilakukan, misal peluang bisnis makanan pokok menjadi

besar karena tidak ada rumah tangga yang tidak membeli kebutuhan pokok setiap harinya. Peluang bisnis jasa konsultasi penulisan tugas akhir dan penelitian ilmiah menjadi sangat besar karena setiap mahasiswa dalam jenjang pendidikan apapun dalam menyelesaikan pendidikannya pasti membutuhkan jasa konsultasi terkait penelitian yang dilakukan.

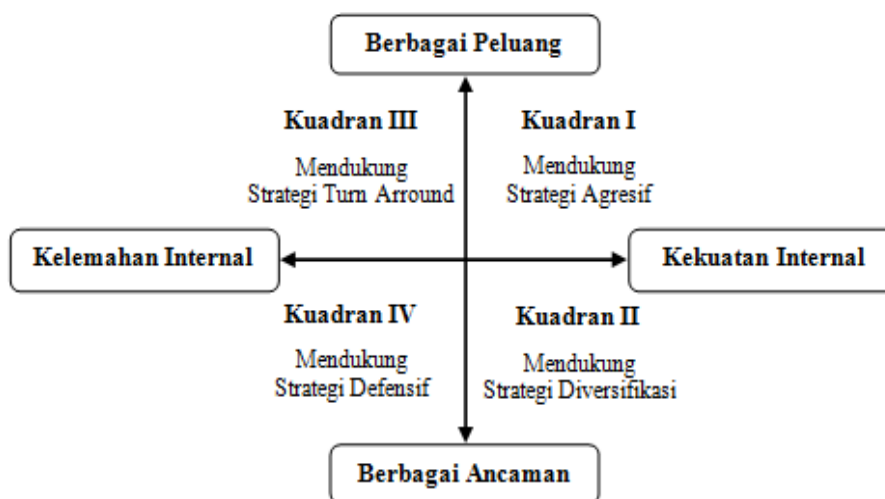
Threats (Ancaman)

Kondisi yang mengancam dari luar. Ancaman ini dapat mengganggu organisasi, proyek atau konsep bisnis itu sendiri. *Threats* (Ancaman) merupakan ancaman atas eksistensi/keberadaan produk yang ditawarkan oleh wirausaha. Ancaman biasanya datang dari lingkungan eksternal usaha misalnya sulitnya masuk ke dalam pasar karena modal yang terbatas dan merupakan pendatang yang memiliki *brand* baru dan harus menghadapi *awareness* dari target konsumen yang akan di tuju oleh seorang wirausaha. Beberapa contoh *threats* adalah. Adanya pesaing dari produk serupa yang telah dikenal oleh konsumen dan memiliki kemampuan produksi lebih besar. Ancaman seperti ini harus dikendalikan dengan meminimalisir resiko gagal dengan menonjolkan keunikan *service* pada konsumen yang lebih menekankan kepada pendekatan lebih personal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Posisi Dan Strategi Bisnis Melalui Analisis SWOT

Membuat keputusan untuk menentukan strategi yang tepat diantara bermacam-macam pilihan strategi dalam perencanaan bisnis adalah mengetahui secara menyeluruh posisi usaha yang dikelompokkan menjadi 4 kuadran. Jika bisnis berada pada kuadran I, maka bisnis yang direncanakan memiliki kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Pelaku bisnis diharapkan mampu membuat strategi yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis yang maksimal. Jika bisnis berada pada kuadran II, maka bisnis yang direncanakan menghadapi berbagai ancaman, namun masih memiliki kekuatan yang dapat digunakan untuk mencari peluang-peluang yang masih terbuka. Pelaku bisnis diharapkan mampu berinovasi dan kreatif dalam mengembangkan produk yang lebih beragam. Jika bisnis berada pada kuadran III, maka bisnis yang direncanakan memiliki peluang untuk dijalankan, namun bisnis yang direncanakan masih memiliki kelemahan internal. Pelaku bisnis diharapkan fokus dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada sebelum menjalankan usaha yang telah direncanakan.



Sumber: Marimin (2004:59)

Gambar 1. Posisi Usaha Dalam Berbagai Kondisi

KESIMPULAN

Perencanaan bisnis yang tepat dan akurat dapat memusatkan perhatian pelaku usaha dalam memposisikan bisnisnya didalam pasar. Merencanakan usaha melalui analisis swot dapat digunakan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman dalam proses pengambilan keputusan. Analisis ini dilakukan untuk meminimalkan beberapa aspek negatif dan memaksimalkan beberapa aspek positif dalam membuat rekomendasi terhadap perencanaan usaha. Hasil dari analisis ini dapat mengidentifikasi berbagai strategi dalam mengenali potensi kekuatan, faktor internal yang dapat diubah untuk memperbaiki kelemahan, potensi peluang, dan faktor eksternal yang mengancam keberlangsungan suatu usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexander. 2021. Dasar-Dasar Perencanaan Bisnis. Yogyakarta: Penerbit ANDI
- Anwar Junaidi. 2021. Evaluasi Diri untuk Pengembangan Kinerja. Pekalongan: Penerbit NEM.
- Arif 2016. Pemahaman Strategi Bisnis & Kewirausahaan. Edisi Pertama. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Asmar, Ganefri. Bayu. Febri. 2020. Buku Ajar Kewirausahaan. Padang: UNP Press. Fajar Nur'aini. 2016. Teknik Analisis SWOT. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Freddy Rangkuti. 2005. Business Plan, Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. hal 532
- Hasanuddin. 2021. Perencanaan Bisnis UMKM. Makasar: Sah Media
- Hery, Perencanaan Bisnis.2018. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia
- Hisrich,R.D.danPeters,M.P.1995.Entrepreneurship,Starting,Developing and Managing a New Enterprise. Tokyo: Richard D. Irwin, Inc.
- Marimin. 2004. Teknik & Aplikasi Pengambilan Keputusan. Jakarta: Grasindo.