

ANALISIS STRATEGI UMKM ANGKRINGAN BANG JALI DALAM MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING

Ratu Chaterine Fajri¹, Anas Khair Prikurnia²

Universitas Bandar Lampung¹, Institut Teknologi Dan Bisnis Diniyyah Lampung²

ratu.chaterine@ubl.ac.id,

ABSTRAK

Angkringan ialah tempat makan dengan harga yang cukup murah serta identik dengan kebersamaan serta kesederhanaannya. Buat sekedar makan, minum kopi, serta nongkrong. Angkringan telah banyak ditemukan di Kota Bandar Lampung. Angkringan sebagai bentuk perekonomian kecil yang bisa bertahan dan bersaing dengan Rumah Makan cepat saji juga warung-warung lain di Kota Bandar Lampung. Salah satu angkringan yang berada di Kota Bandar Lampung ialah Angkringan Bang Jali yang berada di Jl. Jenderal Sudirman 66-62, namun Angkringan – angkringan serupa yang berada di dekat Angkringan Bang Jali pun semakin bersaing dalam merebut pelanggan terdapat beberapa Angkringan yang lain dan Warung Ketoprak Romo. Banyak menu makanan dan minuman yang tersedia di Angkringan Bang Jali dan memiliki ciri khas menu yaitu Nasi Goreng Rempah Krakatau yang sangat diminati bagi para pelanggan angkringan tersebut. Angkringan Bang Jali ini berada diluar ruangan jadi ketika hujan datang itu akan membuat para pelanggan kurang menikmati, disaat weekend angkringan ini ramai di datangi para pelanggan namun disaat weekday angkringan ini kurang ramai di datangi pelanggan. Strategi manajemen pemasaran untuk mengatasi perubahan lingkungan eksternal juga internal dapat dilihat dengan kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang. Analisis SWOT merupakan cara yang tepat untuk mengatasi permasalahan dalam manajemen pemasaran tersebut.

Kata Kunci : Angkringan, Strategi, Pemasaran.

PENDAHULUAN

Bisnis makanan dan minuman/kuliner artinya salah satu jenis usaha yang banyak terus berkembang serta dilirik. Karena makanan dan minuman merupakan kebutuhan pokok setiap individu yang dibutuhkan setiap hari, tidak heran kalau di Kota Bandar Lampung terdapat banyak sekali rumah makan, cafe, warung tenda dan sejenisnya. (www.franchise-expo.co.id). Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada saat ini menjalani keadaan yang cukup sulit di tengah perubahan lingkungan bisnis. Persaingan semakin ketat sehubungan dengan besarnya arus perdagangan bebas berskala nasional ataupun internasional yang secara tidak langsung menciptakan persaingan dagang datang dari segala aspek. Menurut peraturan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, Usaha Mikro Kecil Menengah terbagi atas 3 perbedaan, (a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan ataupun badan usaha perorangan dengan aset maksimum sebesar Rp. 50 Juta dan omset sebesar maksimum sebesar Rp. 300Juta, (b) Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif berdiri sendiri ataupun badan usaha perorangan yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan lain yang memiliki aset sebesar Rp. 50 Juta – Rp. 500 Juta dan omset Rp. 300 Juta –Rp. 2,5 Miliar, (c) Usaha Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dilakukan oleh perorangan yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan lain yang memiliki aset sebesar Rp. 500 Juta –Rp. 10 Miliar dan omset Rp. >2,5 Miliar –Rp. 50 Miliar. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berperan sebagai penyokong pertumbuhan perekonomian Indonesia yang memiliki peran perputaran perekonomian. Pengembangan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan angka kemiskinan suatu negara. Pertumbuhan dan

pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah.

Angkringan merupakan merupakan tempat makan dengan harga yang relatif murah dan Identik dengan kebersamaan dan kesederhanaan nya untuk sekedar makan, minum kopi, dan nongkrong. Angkringan sudah banyak ditemui ditemukan di Kota Bandar Lampung. Angkringan sebagai bentuk perekonomian kecil yang mampu bertahan dan bersaing dengan Rumah Makan cepat saji maupun warung-warung lain di Kota Bandar Lampung. Salah satu angkringan yang berada di Kota Bandar Lampung adalah Angkringan Bang Jali yang berada di Jl. Jenderal Sudirman 66-62, namun Angkringan – angkringan serupa yang berada di dekat Angkringan Bang Jali pun semakin bersaing dalam merebut pelanggan terdapat beberapa Angkringan yang lain dan Warung Ketoprak Romo. Banyak menu makanan dan minuman yang tersedia di Angkringan Bang jali dan memiliki ciri khas menu yaitu Nasi Goreng Rempah Krakatau yang sangat diminati bagi para pelanggan angkringan tersebut. Angkringan Bang Jali ini berada diluar ruangan jadi ketika hujan datang itu akan membuat para pelanggan kurang menikmati, disaat weekend angkringan ini ramai sekali di datangi para pelanggan namun disaat weekday angkringan ini kurang ramai di datangi pelanggan.

Strategi manajemen pemasaran untuk mengatasi perubahan lingkungan eksternal juga internal dapat dilihat dengan kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang. Analisis SWOT merupakan cara yang tepat untuk mengatasi permasalahan dalam manajemen pemasaran tersebut. Analisis SWOT didalam menghadapi permasalahan lingkungan membagi atas 2 tahap yakni Lingkungan Eksternal dengan mengetahui ancaman (Threats) apa saja dan peluang (Oppurtunities) yang dihadapi oleh pelaksana UMKM,

Lingkungan Internal mengetahui kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness) yang dimiliki oleh pelaksana UMKM tersebut. Dengan menggunakan analisis swot, mengetahui factor –factor lingkungan eksternal maupun lingkungan internal dapat sebagai acuan bagi UMKM untuk menentukan strategi pemasaran yang akan digunakan guna mamajukan daya saing pada UMKM. Pada penelitian yang telah dilakukan menyatakan bahwa factor –factor yang mempengaruhi UMKM meliputi pengadaan bahan, kemampuan tenaga kerja, stabilitas harga, asset, jumlah produksi dan jangka waktu berusaha. Berdasarkan permasalahan juga penjabaran diatas penelitian ini bertujuan untuk menentukan manajemen pemasaran guna meningkatkan daya saing UMKM, dimana proses manajemen pemasaran menggunakan analisis SWOT. Adapun tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui hambatan-hambatan yang di hadapi, mengetahui strategi yang dilakukan dalam meningkatkan inovasi keunggulan didalam persaingan, dan mengetahui analisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman ditinjau dari matriks SWOT.

TINJAUAN PUSTAKA

Istilah strategi berasal dari kata Yunani *Strategeia* (*stratos* = militer, dan *ag* = memimpin), yang artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Definisi strategi pertama dikemukakan oleh Chandler dalam Rangkuti (2000, 3) : “Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan perusahaan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya”.

Strategi Pemasaran merupakan alat fundamental yang direncanakan oleh bentuk usaha dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani sasaran pasar tersebut (Tjiptono 1997).

Angkringan berasal dari bahasa pergaulan Jawa, *angkring* atau *nankring* yang artinya duduk santai dan lebih bebas. Para pembeli yang duduk di bangku kayu memanjang di sekitar gerobak angkringan dapat mengangkat atau melipat satu kaki ke atas kursi. Angkringan juga merupakan salah satu bentuk variasi dari kaki lima. Penjual kaki lima yang menggunakan pikulan dapat ditemui di daerah lain juga, diantaranya Solo dan Klaten. Masyarakat setempat menyebut kaki lima tersebut dengan nama *hik* (hidangan istimewa kampung). Istilah ini masih digunakan di Solo, namun istilah yang populer di Yogyakarta adalah Angkringan. (Indrawati 2012).

Bisnis kuliner yang kian makin marak ini karena memiliki “lahan” yang cukup potensial dan kreatif dalam pengelolaannya. Berbagai kreasi makanan mulai dari yang unik sampai ekstrem digemari pecinta kuliner Indonesia, termasuk dari segmen makanan tradisional. Tren di Bidangkuliner sendiri beragam. Dari sudut pandang pengusaha, tren kuliner terbagi menjadi kubu *holistic* (makanan sehat) dan kubu makanan mewah/ekstrem/senssi kuliner yang berbeda. Dari sudut pandang pakar kuliner, pelaku bisnis kuliner seperti *Apkrindo* (Asosiasi Pengusaha Kafe dan Restoran Indonesia), tren kuliner kedepannya cenderung pada makanan segar yang langsung dimasak di tempat penjual bahan makanan tersebut. (Setyani 2011)

Bentuk usaha angkringan dengan konsep yang sederhana namun populer saat ini dilirik juga oleh bisnis hotel yang notabene berskala besar. Artikel *lifestyle* di *Jawapos* yang mencontohkan Hotel *Bekizaar* di Surabaya yang mengadopsi bentuk usaha angkringan untuk tamu yang hendak memanfaatkan fasilitas F&B di hotelnya. Terlepas usaha besar, kembali lagi kepada konsep angkringan yang sederhana tadi tentu saja menumbuhkan banyak

wirausaha kecil-kecilan yang berkeinginan mendirikan angkringan. Unruk dapat berkompetensi dalam meningkatnya kuantitas bisnis kuliner dengan bentuk angkringan, wirausahawan kecil tersebut perlu strategi pemasaran yang tepat guna karena maraknya model bisnis angkringan dan kurangnya strategi pemasaran bisnis angkringan yang existing di Surabaya saat ini berdasarkan fenomena yang dijabarkan diatas, diperlukan strategi pemasaran optimal bagi Angkringan. (Rozack 2017)

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian ini adalah Kualitatif dengan mengamati Angkringan secara alamiah, berinteraksi dengan pemilik angkringan, berusaha memahami persepsi pemilik, fenomena yang dialaminya, perilaku terhadap fenomena tersebut, dan dijelaskan secara deskriptif dalam kata-kata. Penelitian kualitatif ditujukan untuk memahami fenomena apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Sugiyono 2014).

Dari segi teknik pengumpulannya, pengumpulan data didapat dengan observasi atau pengamatan, interview atau wawancara, kuesioner atau angket, dokumentasi, dan gabungan keempatnya atau triangulasi. Penelitian ini menggunakan prosedur pengumpulan data primer melalui wawancara mendalam (in-depth interview) dengan model semi terstruktur, sedangkan pengumpulan data sekunder melalui dokumentasi fisik informan dari lokasi Angkringan Bang Jali. Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah semi-terstruktur atau semistructured interview. Wawancara semi-terstruktur masuk dalam kategori in-

depth interview yang pelaksanaannya lebih bebas dibandingkan wawancara terstruktur. Tujuan wawancara semi-terstruktur adalah untuk menemukan permasalahan dengan lebih terbuka dimana pihak wawancara diminta pendapat atau feedback serta ide-ide nya. Sedangkan pengumpulan data sekunder menggunakan dokumentasi. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, berbentuk tulisan, gambar, dan karya seseorang. Penelitian ini menggunakan analisis Strengths, Weakness, Opportunities and Threats (swot) yang mengidentifikasi :

1. Kekuatan : kemampuan, kompetensi, keterampilan, atau aset khas yang memberikan bisnis suatu keuntungan dari pesaing potensial, faktor internal yang menguntungkan untuk mencapai tujuan perusahaan
2. Kelemahan : kekurangan internal yang menempatkan bisnis pada posisi yang kurang menguntungkan dibandingkan pesaing; atau kekurangan yang mencegah bisnis tersebut bergerak ke arah yang baru atau bertindak berdasarkan peluang; faktor internal yang tidak menguntungkan untuk mencapai tujuan perusahaan
3. Peluang : elemen lingkungan yang bisa dimanfaatkan bisnis atau proyek untuk keuntungannya
4. Ancaman : unsur lingkungan yang bisa merusak posisi pasar bisnis; faktor eksternal yang mencegah atau menghalangi bisnis tersebut bergerak ke arah yang diinginkan atau mencapai tujuannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Angkringan Bang Jali berlokasi di Jl. Jenderal Sudirman 66-62, Enggal, Kec. Tanjung Karang Pusat, Kota Bandar

Lampung, Lampung 35213. Angkringan Bang Jali merupakan tempat makan, minum, dan nongkrong yang menciptakan menu dengan harga yang relatif murah. Setelah melakukan wawancara dengan Bapak Joni selaku Owner Angkringan Bnag Jali diketahui Harga makanan di Angkringan Bang Jali mulai dari Rp 10.000 – 15.000 dan Minuman nya mulai dari Harga Rp 3.000 – 10.000. Ada 22 Menu Makanan di Angkringan Bang Jali yaitu Nasi Goreng Rempah Krakatau, Nasi Goreng Bangladesh, Nasi Goreng Telur Bangladesh, Mie Rebus Telur Bangladesh, Indomie Rebus Bang Jali, Indomie Goreng DoubleTelur, Indomie Goreng Telur Pedas Gila, Kwetiau Goreng Bang Jali, Kwetiau Rebus Bang Jali, Mie Tek-tek Goreng Bang Jali, Mie Tek-tek Rebus Bang Jali, Omelet Indomie, Pisang Bakar Coklat, Pisang Bakar Keju Coklat, Pisang Bakar Keju, Roti Bakar Coklat, Roti Bakar Coklat Keju, Roti Bakar Keju, Tahu Pedas Bang Jali, Ceker Pedas Gila Bang Jali, Sop Ceker Pedas Bang Jali, Sop Ayam Pedas Bang Jali. Dan ada 22 Menu Minuman di Angkringan Bang Jali yaitu Es Jeruk, Jeruk Panas, Teh Panas Manis, Es Teh Manis, Teh Tawar, Es Lemon Tea, Lemon Tea Panas, Kopi Hitam Kapal Api, Kopi Susu, Kopi Gula Aren, Kopi Mocca, Kopi Moccachino, Susu Jahe, Cappucino, Cappucino Spesial Keju, Tiramisu, Chocacimo, Vanilla Latte, Vanilla Latte Keju, Susu Panas, Susu Dingin, Mineral. Di sekitar Usaha Angkringan Bang Jali ada banyak pesaing jadi untuk meningkatkan strategi bersaing Pemilik Angkringan Bang Jali melakukan Inovasi Menu Baru yang Nikmat, Unik, dan Murah tentu nya. Selain itu juga dapat meningkatkan Pendapatan Angkringan Bang Jali. SWOT merupakan Analisa mengenai Lingkungan Eksternal dan Internal yang dilakukan melalui Open Question dengan Wawancara yang terdiri dari Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman di UMKM Angkringan Bang Jali.

- A. Strengths (Kekuatan)
- Kekuatan yang dimiliki UMKM Angkringan Bang Jali adalah :
1. Memprioritaskan pelayanan terhadap pelanggan
 2. Menu yang Bervariasi dan Enak
 3. Lokasi yang strategis
 4. Memiliki Tempat Parkir yang Luas
 5. Ramai didatangi pelanggan disaat Weekend
- B. Weakness (Kelemahan)
1. Tempat nya Outdoor, jadi disaat hujan tiba Pelanggan tidak ada tempat untuk berteduh
 2. Bahan baku yang tidak tahan lama dan sering tebuang
 3. Kurang didatangi pelanggan disaat weekday
- C. Opportunities (Peluang)
1. Preferensi Pilihan Makanan pelanggan cenderung Makanan Berat
 2. Industri makanan minuman bermodal Rendah
- D. Threats (Ancaman)
1. Banyak nya Pesaing Langsung dan Tidak Langsung
 2. Pelanggan mudah merasa Bosan

KESIMPULAN

Berdasarkan dengan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa ada beberapa hambatan di Angkringan Bang Jali adalah banyak nya pesaing dan untuk meningkatkan keunggulan bersaing UMKM ini melakukan berbagai macam cara yaitu dengan melakukan pengembangan diri pemilik Angkringan dengan mengupdate dan mengikuti

perkembangan jaman, berinovasi dan kreatif dalam mengelola Angkringan, mencari pasokan bahan makanan yang berkualitas untuk menciptakan menu yang baik.

SARAN

Lebih ditingkatkan lagi dalam mempromosikan Angkringan agar banyak dikenal orang lain, Dengan dibuat nya sosial media dalam ajang promosi dapat meningkatkan insight bagimasyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Sancoko, A. H., & Rahmawati, V. (2019). *Membangun Strategi Pemasaran UMKM Kuliner Kajian Fenomenologi Angkringan Di Surabaya. Jurnal Keuangan Dan Bisnis, 17(2)*, 96-124.

Brahmanthara, K. A., & Yasa, N. N. K. (2017, October). Peran Keunggulan Bersaing Memediasi Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran. In *Prosiding Seminar Nasional AIMI (Vol. 8, No. 1)*.