

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian

Penelitian ini mengambil obyek pada Sibutter.id Tegal. Sibutter.id Tegal adalah salah satu UMKM yang bergerak di bidang kuliner yang berlokasi di Jalan Kartini no 1 Tegal.

Penulis memilih obyek penelitian pada Sibutter.id Tegal karena ingin mengetahui alternatif strategi yang perlu digunakan Sibutter.id Tegal untuk dapat bersaing dan dapat meningkatkan penghasilan.

Sibutter.id Tegal harus menemukan alternatif strategi yang tepat untuk meningkatkan penghasilan dari penjualan.

4.2 Gambaran Umum Responden

Dari hasil penyebaran kuesioner kepada responden penelitian, didapatkan gambaran umum responden sebagai berikut :

Tabel 4. 1. Gambaran Umum Responden Pemilik

No	Keterangan	Jumlah (orang)	%
1	Usia : 20-30 th	1	100 %
2	Jenis Kelamin : Laki – laki	1	100 %
	Total	1	

Sumber : Data diolah (2022)

Dari tabel 4.1, diketahui data dari pemilik UMKM Sibutter.id Tegal adalah berjenis kelamin laki-laki dengan usia diantara 20-30 tahun.

Tabel 4. 2 Gambaran Umum Responden Karyawan

No	Keterangan	Jumlah (orang)	%
1	Usia : 20-30 th	2	100 %
2	Jenis Kelamin :		
	Laki – laki	2	100 %
	Total	2	

Sumber : data diolah (2022)

Dari tabel 4.2, diketahui data karyawan dari Sibutter.id berjumlah 2 orang. Keduanya berjenis kelamin laki-laki, dan berusia antara 20-30 tahun.

Tabel 4. 3 Gambaran Umum Responden Konsumen

No	Keterangan	Jumlah (orang)	%
1	Usia :		
	10-20 th	3	10%
	21-30 th	23	76%
	31-40 th	4	14%
2	Jenis Kelamin		
	Laki – laki	8	26,7%
	Perempuan	22	73,3%
	Total	30	100%

Sumber : data diolah (2022)

Dari tabel 4.3, diketahui data konsumen Sibutter.id Tegal Sebagian besar berjenis kelamin perempuan (73,3%) dan berusia antara 21-30 tahun (76%).

4.3 Hasil Analisis Data

4.3.1 Tanggapan Responden

Untuk mengetahui hasil tanggapan responden akan strength, weakness, opportunity dan threat dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4. 4 Tanggapan Responden akan Strength

No	Keterangan	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)		Rata-rata	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1	Variasi rasa yang ditawarkan Sibutter.id Tegal cukup banyak	19	95	14	56	0	0	0	0	0	0	4,50	Sangat Setuju
2	Harga yang ditawarkan Sibutter.id Tegal cukup terjangkau	20	100	13	52	0	0	0	0	0	0	4,60	Sangat Setuju
3	Pelayanan yang diberikan Sibutter.id Tegal menyenangkan	16	80	17	68	0	0	0	0	0	0	4,54	Sangat Setuju
4	Sibutter.id dapat di order via aplikasi ojek online	15	75	18	72	0	0	0	0	0	0	4,45	Setuju
5	Terdapat promo menarik setiap bulannya	17	85	16	64	0	0	0	0	0	0	4,42	Setuju
Rata-rata "Strength"												4,50	

Sumber : data diolah (2022)

Berdasarkan tabel tersebut, diketahui bahwa dari lima pertanyaan mengenai kekuatan (*strength*) yang telah di jawab oleh responden (pemilik, karyawan, konsumen) memiliki rata-rata sebesar 4,50 dan termasuk dalam kategori sangat setuju, yang artinya kekuatan yang dimiliki oleh Sibutter.id Tegal harus dipertahankan. Hal – hal yang perlu dipertahankan adalah menawarkan banyak variasi rasa, menawarkan harga yang terjangkau, memberikan pelayanan yang

menyenangkan, memberikan fasilitas pemesanan lewat ojek online, memberikan promo yang menarik di setiap bulannya.

Tabel 4. 5 Tanggapan Responden akan Weakness

No	Keterangan	SS(5)		S(4)		N(3)		TS(2)		STS(1)		Rata-rata	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1	Konten promosi di Instagram kurang beragam	14	70	19	76	0	0	0	0	0	0	4,42	Setuju
2	Sibutter.id termasuk pemain baru	14	70	19	76	0	0	0	0	0	0	4,42	Setuju
3	Lokasi yang kurang lebar untuk menunggu pesanan	15	75	18	72	0	0	0	0	0	0	4,45	Setuju
4	Proses pembuatan pesanan yang lama saat kondisi sedang ramai	20	100	13	52	0	0	0	0	0	0	4,60	Sangat Setuju
5	Harga di aplikasi ojek online yang berbeda dengan di tempat	12	60	21	84	0	0	0	0	0	0	4,36	Setuju
6	Keterbatasan modal untuk memperluas tempat	13	65	20	80	0	0	0	0	0	0	4,39	Setuju
Rata-rata "weakness"												4,44	Setuju

Sumber : data diolah (2022)

Berdasarkan tabel tersebut, diketahui bahwa dari enam pertanyaan mengenai kelemahan (*weakness*) yang telah di jawab oleh responden (pemilik, karyawan,

konsumen) memiliki rata-rata sebesar 4,44 dan termasuk dalam kategori setuju, yang artinya kelemahan yang dimiliki oleh Sibutter.id Tegal harus segera diperbaiki. Hal-hal yang harus diperbaiki dari Sibutter.id Tegal adalah mengenai konten di Instagram yang kurang beragam, Sibutter.id Tegal merupakan sebuah nama atau brand yang baru di mata para konsumen, lokasi yang kurang lebar untuk menunggu pesanan, proses pembuatan makanan yang cukup lama apabila sedang ramai, harga di aplikasi ojek online yang berbeda dengan harga yang tertera di outlet, dan keterbatasan modal untuk memperluas outlet.

Tabel 4. 6 Tanggapan Responden akan Opportuniy

Sumber : data diolah (2022)

No	Pertanyaan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Rata-rata Skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1	Permintaan dari konsumen banyak	3	15	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00	Sangat Setuju
2	Bahan baku mudah dijangkau	3	15	0	0	0	0	0	0	0	0	5,00	Sangat Setuju
3	Masih banyak pasar yang belum terjangkau	2	10	1	4	0	0	0	0	0	0	4,67	Sangat Setuju
Rata-rata "Opportunity"												4,89	Sangat setuju

Berdasarkan tabel tersebut, diketahui bahwa dari tiga pertanyaan mengenai Peluang (*Opportunity*) yang telah di jawab oleh responden (pemilik, karyawan,) memiliki rata-rata sebesar 4,89 dan termasuk dalam kategori sangat setuju, yang artinya peluang yang dimiliki oleh Sibutter.id Tegal harus dimanfaatkan dan dikembangkan. Hal-hal yang perlu di dimanfaatkan dan dikembangkan di Sibutter.id Tegal adalah permintaan dari konsumen yang banyak, bahan baku yang mudah dijangkau, dan masih banyak pasar yang belum terjangkau.

Tabel 4. 7 Tanggapan Responden akan Threats

No	Pernyataan	SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		Rata-rata Skor	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S	F	S		
1	Adanya pesaing yang menawarkan rasa lebih enak	1	5	2	8	0	0	0	0	0	0	4,33	Setuju
2	Adanya pesaing yang menawarkan harga lebih terjangkau	1	5	2	8	0	0	0	0	0	0	4,33	Setuju
Rata-rata "threats"												4,33	setuju

Sumber : data diolah (2022)

Berdasarkan tabel tersebut, diketahui bahwa dari dua pertanyaan mengenai Ancaman (*Threats*) yang telah di jawab oleh responden (pemilik, karyawan) memiliki rata-rata sebesar 4,33 dan termasuk dalam kategori setuju, yang artinya ancaman yang dimiliki oleh Sibutter.id Tegal harus segera diatasi. Hal-hal yang perlu diatasi oleh Sibutter.id Tegal adalah munculnya pesaing baru di Kota Tegal yang memberikan rasa yang lebih enak, dan juga adanya pesaing yang menawarkan harga yang lebih terjangkau.

4.3.2 IFE

Matriks IFE digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh Sibutter.id Tegal. Pengisian bobot dan rating dilakukan oleh pihak internal perusahaan yaitu pemilik dan karyawan.

Tabel 4. 8 Matriks IFE

No	IFE	Bobot	Rating	Bobot x rating
	<i>Strength</i>			
1	Variasi rasa yang ditawarkan Siutter.id Tegal cukup banyak	0,12	4	0,48
2	Harga yang ditawarkan Sibutter.id Tegal cukup terjangkau	0,13	4	0,52
3	Pelayanan yang diberikan Sibuter.id tegal menyenangkan	0,07	3	0,21
4.	Sibutter.id dapat di order via aplikasi ojek online	0,12	3	0,36
5.	Terdapat promo menarik setiap bulannya	0,11	3	0,33
	<i>Weakness</i>			
1	Konten promosi di Instagram kurang beragam	0,08	2	0,16
2	Sibutter.id termasuk pemain baru	0,09	2	0,18
3	Lokasi yang kurang lebar untuk menunggu pesanan	0,10	3	0,30
4	Proses pembuatan pesanan yang lama saat kondisi sedang ramai	0,11	2	0,22
5	Harga di aplikasi ojek online yang berbeda dengan di tempat	0,05	2	0,10
6	Keterbatasan modal untuk memperluas tempat	0,02	2	0,04
	Jumlah	1		2,9

Sumber : data diolah (2022)

Berdasarkan hasil dari tabel diatas, diketahui bahwa kekuatan telah cukup baik dan kelemahan harus diperbaiki lagi dengan jumlah skor 2,9.

4.3.3 EFE

Matriks EFE digunakan untuk mengetahui peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Sibutter.id Tegal. Pengisian bobot dan rating dilakukan oleh pihak internal perusahaan yaitu pemilik dan karyawan.

Tabel 4. 9 Matriks EFE

No	EFE	Bobot	Rating	Bobot x rating
	<i>Opportunity</i>			
1	Permintaan dari konsumen banyak	0,18	4	0,72
2	Bahan baku mudah dijangkau	0,22	3,5	0,77
3	Masih banyak pasar yang belum terjangkau	0,12	3	0,36
	<i>Threats</i>			
1	Adanya pesaing yang menawarkan rasa lebih enak	0,06	2	0,12
2	Adanyapesaingyang menawarkan harga lebih terjangkau	0,04	2	0,08
		1		2,05

Sumber : data diolah (2022)

Berdasarkan data tabel diatas, diketahui bahwa peluang yang dimiliki oleh Sibutter.id Tegal cukup baik dan dapat dimanfaatkan, serta ancaman yang dimiliki oleh Sibutter.id Tegal harus diperhatikan. Total skor untuk EFE adalah sebesar 2,05.

4.3.4 IE Matriks

Tabel 4. 10 IE Matriks

	EFE	2,05					
	IFE	2,90			THE IFE TOTAL WEIGHTED SCORES		
					STRONG (3.0 TO 4.0)	AVERAGE (2.0 TO 2.99)	WEAK (1.0 TO 1.99)
	THE EFE TOTAL WEIGHTED SCORES		HIGH (3.0 TO 4.0)	I	II	III	
			MEDIUM (2.0 TO 2.99)	IV	Hold and Maintain: 1. Market Penetration 2. Product Development	VI	
			LOW (1.0 TO 1.99)	VII	VIII	IX	

Sumber : Data Primer Diolah (2022)

Dari hasil matriks IFE (skor 2,90) dan EFE (skor 2,05) pada Sibutter.id Tegal diketahui hasil matriks IE berada di kuadran V yang digambarkan sebagai *hold and maintain*. Dalam posisi ini, Sibutter.id Tegal perlu menerapkan strategi yang berhubungan dengan :

Market Penetration

Memperbesar Market Share untuk produk/jasa yang sudah ada dengan melakukan kegiatan pemasaran yang lebih intensif

Product Development

Meningkatkan penjualan dengan mengembangkan produk/jasa atau menciptakan produk baru.

4.3.5 SWOT

Tabel 4. 11 Matriks SWOT

<p>Always leave bank</p>	<p>Strength</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Variasi rasa yang ditawarkan Sibutter.id Tegal cukup banyak 2. Harga yang ditawarkan Sibutter.id Tegal cukup terjangkau 3. Pelayanan yang diberikan Sibutter.id tegal menyenangkan 4. Sibutter.id dapat di order via aplikasi ojek online 5. Terdapat promo menarik setiap bulannya 	<p>Weakness</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Konten promosi di Instagram kurang beragam 2. Sibutter.id termasuk pemain baru 3. Lokasi yang kurang lebar untuk menunggu pesanan 4. Proses pembuatan pesanan yang lama saat kondisi sedang ramai 5. Harga di aplikasi ojek online yang berbeda dengan di tempat 6. Keterbatasan modal untuk memperluas tempat
<p>Opportunities</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan dari konsumen banyak 2. Bahan baku mudah dijangkau 3. Masih banyak pasar yang belum terjangkau 	<p>SO Strategies :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan variasi rasa yang banyak dan memberikan pelayanan yang menarik untuk memenuhi permintaan konsumen (S1,S2,O1) 2. Memberikan harga yang terjangkau dan layanan aplikasi ojek online untuk memberikan daya tarik beli kepada pasar yang belum 	<p>WO Strategies :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat konten promosi Instagram yang beragam untuk memenuhi pasar yang belum terjangkau (W1,O3) 2. Mempersingkat waktu pembuatan pesanan untuk memenuhi permintaan konsumen yang banyak (W4,O1)

	terjangkau (S2,S4, O3) 3. Memberikan proo menarik setiap bulannya untuk diberikan kepada pemintaan konsumen yang banyak (S5,O1)	
Threats 1. Adanya pesaing yang menawarkan rasa lebih enak 2. Adanya pesaing yang menawarkan harga lebih terjangkau	ST Strategies : 1. Melakukan promo enarik setiap bulannya untuk dapat bersaing dengan pesaing yang menawarkan harga lebih terjangkau (S5,T2) 2. Memperbanyak varian rasa untuk dapat bersaing dengan pesaing yang menawarkan rasa lebih enak (S1,T1)	WT Strategies : 1. Membuat konten promosi yang menarik agar mampu bersaing dengan pesaing (W1,T1,T2)

Berdasarkan hasil analisis SWOT, maka Sibutter.id Tegal dapat menerapkan beberapa strategi yaitu :

1. *SO Strategies*
 - a. Menggunakan variasi rasa yang banyak dan memberikan pelayanan yang menarik untuk memenuhi permintaan konsumen (S1,S2,O1)
 - b. Memberikan harga yang terjangkau dan layanan aplikasi ojek online untuk memberikan daya tarik beli kepada pasar yang belum terjangkau (S2,S4, O3)
 - c. Memberikan proo menarik setiap bulannya untuk diberikan kepada pemintaan konsumen yang banyak (S5,O1)
2. *WO Strategies*
 - a. Membuat konten promosi Instagram yang beragam unuk memenuhi pasar yang belum terjangkau (W1,O3)

- b. Mempersingkat waktu pembuatan pesanan untuk memenuhi permintaan konsumen yang banyak (W4,O1)
- 3. *ST Strategies*
 - a. Melakukan promo menarik setiap bulannya untuk dapat bersaing dengan pesaing yang menawarkan harga lebih terjangkau (S5,T2)
 - b. Memperbanyak varian rasa untuk dapat bersaing dengan pesaing yang menawarkan rasa lebih enak (S1,T1)
- 4. *WT Strategies*
 - a. Membuat konten promosi yang menarik agar mampu bersaing dengan pesaing (W1,T1,T2)

