



ANALISIS SWOT UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING ANGKRINGAN DI KOTA PEKANBARU

Fitrien Ayuda¹, Hamsal^{2*}

Universitas Islam Riau

hamsal@eco.uir.ac.id

Article history

Received : 8 Maret 2025

Revised : 15 April 2025

Accepted : 26 April 2025

Abstrak

Angkringan ialah tempat makan dengan harga yang cukup murah serta Identik dengan kebersamaan serta kesederhanaan nya buat sekedar makan, minum kopi, serta nongkrong. Angkringan telah banyak ditemukan di Kota Pekanbaru. Angkringan sebagai bentuk perekonomian kecil yang bisa bertahan dan bersaing dengan Rumah Makan cepat saji juga warung-warung lain di Kota Pekanbaru. Salah satu angkringan yang berada di Kota Pekanbaru ialah Angkringan PODOMORO yang berada di Jl. Air dingin, Marpoyan namun Angkringan – angkringan serupa yang berada di dekat Angkringan Podo Moro pun semakin bersaing dalam merebut pelanggan terdapat beberapa Angkringan yang lain dan Warung kopi lain nya. Banyak menu makanan dan minuman yang tersedia di Angkringan Podo Moro dan memiliki ciri khas menu yaitu Nasi Goreng Rempah Krakatau yang sangat diminati bagi para pelanggan angkringan tersebut. Angkringan Podo Moro ini berada didalam ruangan jadi ketika hujan pelanggan tidak merasa kawatirdan dan sangat 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, Keunggulan Bersaing, Strategi Pemasaran

Abstract

Angkringan is a food stall offering affordable prices and is commonly associated with togetherness and simplicity, where people gather to eat, drink coffee, and socialize. Angkringan can be found in many places in Pekanbaru City. As a small economy, Angkringan has managed to survive and compete with fast food restaurants and other stalls in Pekanbaru. One such Angkringan in Pekanbaru is Angkringan PODOMORO, located on Jl. Air Dingin, Marpoyan. However, Angkringan PODOMORO faces increasing competition from other similar Angkringan establishments and coffee shops in the surrounding area. Angkringan PODOMORO offers a variety of food and drink options, with its signature dish being Nasi Goreng Rempah Krakatau, which is highly favored by its customers. This Angkringan is located indoors, allowing customers to enjoy their time even during rainy weather. This establishment is bustling with customers on weekends, while on weekdays, the number of visitors is relatively low. A marketing management strategy to address external and internal environmental changes can be examined through strengths, weaknesses, opportunities, and threats. A SWOT analysis is an appropriate method to address marketing management issues in this context.

Keywords: Angkringan, Competitive Advantage, Marketing Strategy

Pendahuluan

Angkringan merupakan model perdagangan makan dan minuman dengan menggunakan gerobak dorong yang biasanya biasanya berjualan pada malam hari (Farhan et al., 2024). Sebagai model perdagangan makanan yang menjajakan pada malam hari, pedagang angkringan memiliki karakteristik yang relatif seragam dalam menyajikan dagangannya. Keseragaman ini menjadi ciri khas yang membedakan mereka dari pedagang lainnya, baik dalam hal jenis dan kondisi makanan serta minuman yang ditawarkan, tata letak dan konsep angkringan, hingga suasana yang hangat dan penuh keakraban antara pedagang dan pembeli. Angkringan kemudian diidentikkan sebagai tempat konsumsi kelompok menengah kebawah, banyak pedagang angkringan menyediakan tikar untuk lesehan dengan penerangan lampu seadanya dimana hal ini memberikan suasana khas pada warung angkringan (Wijoyo et al., n.d.) . Maka tak heran jika banyak masyarakat yang menjadikan angkringan sebagai tempat konsumsi, mereka memilih angkringan karena suasana berbeda yang ditawarkan oleh para pedagang bila dibandingkan dengan warung makan lainnya.

Di era modern sekarang perkembangan dibidang perdagangan semakin maju membawa akibat perkembangan bidang usaha angkringan (Pahlevi, 2017) termasuk di Kota Pekanbaru.

Perkembangan tersebut sangat berperan penting dalam dunia perekonomian yang dapat memberikan perubahan yang berarti bagi kehidupan masyarakat (Anisah, 2024), maka dari itu keberadaan usaha kecil menengah (UKM) dituntut untuk memenuhi permintaan konsumen yang makin spesifik sehingga usaha tetap berkembang dan memuaskan konsumen seperti usaha angkringan. Angkringan menjadi tempat konsumsi bagi semua lapisan, mulai dari lapisan menengah kebawah sampai lapisan menengah keatas. Perkembangan dimasyarakat sekarang biasanya memilih tempat yang modern untuk sekedar bersantai atau nongkrong Bersama teman teman.

Keadaan ini berbanding terbalik dengan keadaan diangkringan saat ini, tapi angkringan sudah memiliki tempat tersendiri dihati masyarakat . 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 asset 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 yangmemiliki asset sebesar Rp. 50 Juta – Rp. 500 Juta dan omset Rp.300 Juta–Rp. 2,5 Miliar,(c)UsahaMenengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dilakukan oleh perorangan yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan lain yang memiliki asset sebesar Rp. 500 Juta –Rp. 10 Miliar dan omset Rp. >2,5 Miliar –Rp. 50Miliar.

Metode Pelaksanaan

Penelitian ini dilakukan di angkringan Podomoro, Marpoyan Damai Jalan Air Dingin, Gang Taqwa Pekanbaru. Kegiatan ini dilakukan dengan melakukan interaksi langsung dengan pemilik angkringan, dan membahas mengenai persepsi pemilik, fenomena yang dialami pemilik, serta hal-hal yang telah dilakukan untuk menghadapi fenomena tersebut.

Perencanaan

Pada tahap perencanaan, dilakukan pengamatan terhadap bisnis yang dilakukan, seperti jenis makanan atau minuman yang tersedia, siapa target pasar utama, bagaimana cara menjaga kualitas dan kesegaran bahan baku tersebut. Dan yang kedua mengamati aspek pengembangan bisnis seperti bagaimana cara mempromosikan angkringan, bagaimana menciptakan kepuasan konsumen dan apa kendala dalam mengembangkan usaha dari awal hingga saat ini. Dan yang ketiga tentang modal dalam memulai usaha angkringan ini.

Identifikasi Masalah: Angkringan sebagai bentuk perekonomian kecil di Kota Pekanbaru mampu bertahan dan bersaing dengan rumah makan cepat saji serta warung-warung lainnya. Salah satu angkringan yang menonjol adalah Angkringan Podomoro yang terletak di Jl. Air Dingin, Marpoan. Namun, Angkringan Podomoro menghadapi persaingan ketat dari angkringan serupa dan coffee shop lainnya di sekitar area tersebut, seperti Angkringan Bang Jali dan Coffee Shop Tanama. Meskipun Angkringan Podomoro menawarkan berbagai menu makanan dan minuman, dengan ciri khas Nasi Goreng Rempah Krakatau dan Mie Rebus Kuah yang diminati banyak pelanggan, lokasi luar ruangan menjadi kendala pada saat hujan, yang memengaruhi kenyamanan pengunjung. Selain itu, Angkringan Podomoro cenderung lebih ramai pada akhir pekan, namun kurang diminati pada hari kerja, yang menjadi tantangan dalam mempertahankan jumlah pengunjung secara konsisten.

Penetapan Tujuan: Pengabdian ini bertujuan untuk membantu pelaku bisnis angkringan dalam mengevaluasi kemampuan bisnis mereka untuk bersaing dengan angkringan lainnya, mengukur potensi keuntungan yang dihasilkan, menilai penerimaan konsumen terhadap konsep bisnis angkringan, serta menentukan kelayakan usaha ini untuk dijalankan secara berkelanjutan.

Pengembangan Rencana Kerja: Sebagai langkah awal, pengabdian ini akan melibatkan analisis pasar untuk mengetahui tingkat persaingan antara angkringan yang ada di sekitar lokasi bisnis, serta menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi daya tarik pelanggan terhadap angkringan tersebut. Selanjutnya, pelaku bisnis akan diberikan pemahaman mengenai teknik perhitungan keuntungan dan analisis keuangan untuk menilai potensi keuntungan yang dapat diperoleh dalam jangka panjang.

Selain itu, akan dilakukan survei dan wawancara dengan konsumen untuk menilai sejauh mana konsep bisnis angkringan diterima oleh pasar, termasuk aspek menu, harga, dan suasana yang ditawarkan. Berdasarkan hasil evaluasi ini, pelaku bisnis akan diberikan rekomendasi untuk meningkatkan daya saing dan menyesuaikan konsep bisnis dengan preferensi konsumen.

Langkah terakhir adalah melakukan kajian kelayakan bisnis, mencakup analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk membantu pelaku bisnis memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi. Hasil dari kajian ini akan menjadi acuan dalam pengambilan keputusan mengenai kelayakan dan keberlanjutan usaha angkringan yang dikelola, serta menyusun strategi untuk menghadapi tantangan di masa depan.

Pelaksanaan

Implementasi Kegiatan

Implementasi kegiatan pengabdian ini akan dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu:

1. Analisis Pasar dan Persaingan Pada tahap awal, dilakukan observasi dan analisis pasar untuk mengidentifikasi kondisi persaingan antar angkringan di daerah Pekanbaru, khususnya yang berada di sekitar lokasi Angkringan Podomoro. Penilaian terhadap kekuatan dan kelemahan masing-masing angkringan, serta analisis perilaku konsumen akan dilakukan dengan survei dan wawancara kepada

pelanggan. Hasilnya akan digunakan untuk mengetahui posisi Angkringan Podomoro di pasar dan strategi yang perlu diterapkan agar dapat bersaing lebih efektif.

2. Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Analisis Keuntungan Selanjutnya, pelaku bisnis angkringan akan diberikan pelatihan mengenai teknik-teknik pengelolaan keuangan yang baik, serta cara melakukan analisis keuntungan. Dalam pelatihan ini, pelaku bisnis akan diajarkan untuk menghitung biaya operasional, margin keuntungan, dan potensi pendapatan yang dapat dihasilkan setiap bulannya. Hal ini bertujuan agar pelaku bisnis dapat mengetahui apakah bisnis angkringan mereka layak untuk dijalankan dan mampu menghasilkan keuntungan.

3. Survei Kepuasan Konsumen dan Penerimaan Konsep Bisnis Untuk mengetahui sejauh mana konsep angkringan diterima oleh konsumen, dilakukan survei kepuasan konsumen yang mencakup aspek menu, pelayanan, dan suasana tempat. Survei ini dilakukan dengan membagikan kuesioner kepada pelanggan yang datang di hari-hari tertentu. Dari hasil survei ini, pelaku bisnis akan mendapatkan masukan mengenai kekuatan dan kelemahan konsep bisnis angkringan mereka, sehingga bisa melakukan perbaikan dan penyesuaian dengan preferensi pasar.

4. Analisis SWOT dan Penentuan Strategi Pengembangan Berdasarkan hasil dari analisis pasar, pelatihan pengelolaan keuangan, dan survei kepuasan konsumen, selanjutnya dilakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh angkringan. Dari sini, pelaku bisnis akan diberi rekomendasi strategi pengembangan bisnis, termasuk penyesuaian konsep usaha, peningkatan kualitas produk, dan perbaikan dalam aspek pemasaran.

5. Penyusunan Rencana Bisnis dan Strategi Pemasaran Di tahap akhir, pelaku bisnis akan dibantu dalam menyusun rencana bisnis yang komprehensif, termasuk strategi pemasaran untuk meningkatkan daya tarik dan konsistensi jumlah pelanggan, baik pada hari kerja maupun akhir pekan. Strategi pemasaran ini akan meliputi penggunaan media sosial, promosi khusus, dan peningkatan pengalaman pelanggan di setiap kunjungan.

Pengumpulan Data: Data diperoleh dari wawancara semi terstruktur dengan pemilik angkringan dimana juga dilakukan sesi tanya jawab guna menemukan permasalahan dengan terbuka.

Sedangkan pengumpulan data sekunder diperoleh dari dokumentasi.

Tabel 1 . Hasil Wawancara dengan Pemilik Angkringan

No	Pertanyaan	Hasil Pengamatan		Catatan
		Ya	Tidak	
1	Apakah minuman dan makanan yang ditawarkan bervariasi?	✓		Minuman dan makanan yang tersedia disini berbagai macam seperti capucini, chocolates dan lain-lain. Sedangkan makanan yang tersedia berupa nasi goreng dan mie goreng, mie rebus dan sate-satean.
2	Apakah sudah menentukan target pasar?	✓		Target pasar ini adalah mahasiswa dan masyarakat umum
3	Apakah kualitas produk yang dijual sudah terjaga?	✓		Produk-produk untuk diolah selalu disimpan didalam mesin pembeku.

4	Apakah sudah memiliki sistem promosi?	✓		Promosi dilakukan melalui media sosial dan WoM
5	Apakah sudah memiliki fasilitas untuk menciptakan kenyamanan konsumen dalam menunggu hidangan ataupun menikmati tempat?	✓		Sudah, salah satunya dengan menyediakan media permainan seperti uno dan catur serta wifi gratis.
6	Apakah ada kendala dalam mengembangkan usaha dari awal hingga saat ini?	✓		Ada yaitu modal dan persaingan bisnis.
7	Apakah modal dalam membuka usaha		✓	Tidak terlalu besar. Modal yang dibutuhkan sekitar Rp. 15.000.000
	angkiraan ini besar?			
8	Apakah lokasi sekarang sudah strategis?	✓		Lokasi sekarang sudah strategis yakni dekat dengan area kampus, sesuai dengan target pasar

Sumber: Data olahan (2025)

Pemantauan dan Pengendalian: Pemantauan dan pengendalian merupakan tahap penting untuk memastikan kegiatan pengabdian masyarakat sesuai rencana dan tujuan. Pemantauan dilakukan secara berkala untuk mengevaluasi analisis pasar, pelatihan keuangan, survey konsumen, analisis SWOT dan strategi pemasaran. Evaluasi feedback konsumen dan pengelolaan keuangan juga akan dilakukan untuk meningkatkan layanan dan memastikan efisiensi biaya. Kinerja Pemasaran akan dinilai berdasarkan respons konsumen dan data kunjungan, dengan penyesuaian strategi jika diperlukan. Pengendalian dilakukan dengan memantau pelaksanaan kegiatan dan melakukan tindak lanjut, serta menyusun laporan berkala untuk analisis pencapaian tujuan.

Evaluasi

Tahap evaluasi bertujuan untuk menilai efektivitas dan dampak dari kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan, mencakup beberapa aspek penting. Evaluasi proses dan pencapaian tujuan dilakukan untuk menilai sejauh mana kegiatan yang direncanakan tercapai dan untuk mengidentifikasi kekuatan serta kelemahan pelaksanaan. Dampak terhadap pelaku bisnis dianalisis, terutama dalam peningkatan kemampuan manajerial, pengelolaan keuangan, dan pemasaran. Evaluasi kepuasan konsumen dilakukan untuk mengukur apakah perubahan yang diterapkan pada produk, layanan, dan pemasaran telah meningkatkan kepuasan pelanggan. Evaluasi keberlanjutan usaha bertujuan untuk memastikan bisnis angkringan dapat berjalan jangka panjang dengan mempertimbangkan aspek finansial dan daya saing. Hasil evaluasi ini akan menjadi dasar untuk rekomendasi dan langkah perbaikan yang diperlukan serta untuk merencanakan kegiatan pengabdian yang lebih baik di masa depan.

Analisis Hasil: Analisis hasil dilakukan untuk mengevaluasi sejauh mana tujuan pengabdian masyarakat tercapai dan dampaknya terhadap pelaku bisnis serta konsumen. Berdasarkan pemantauan, pengendalian, dan evaluasi yang telah dilakukan, dapat dilihat apakah implementasi strategi pemasaran dan perbaikan yang diberikan berhasil meningkatkan daya saing bisnis angkringan. Analisis ini juga mencakup sejauh mana pelaku bisnis mampu menerapkan pengetahuan baru dalam pengelolaan keuangan dan manajerial serta peningkatan kualitas produk dan layanan.

Hasil survei kepuasan konsumen menunjukkan apakah perubahan yang diterapkan dapat meningkatkan pengalaman pelanggan. Selain itu, analisis keberlanjutan usaha dilakukan untuk menilai apakah bisnis angkringan mampu bertahan dalam jangka panjang, mengingat dinamika persaingan dan perubahan tren pasar. Berdasarkan analisis ini, akan disusun rekomendasi untuk perbaikan dan pengembangan usaha yang lebih baik di masa mendatang.

Hasil dan Pembahasan

Angkringan Podomoro merupakan tempat makan, minum, dan nongkrong yang menciptakan menu dengan harga yang relatif murah. Setelah melakukan wawancara dengan Bapak Ayong Owner Angkringan Podomoro diketahui Harga makanan di Angkringan Podomoro mulai dari Rp 10.000 – Rp 15.000 dan Minuman nya mulai dari Harga Rp 3.000 – 10.000. Ada 4 menu makanan di Angkringan Bapak Podomoro yaitu Nasi Goreng, Indomie Rebus, Indomie Goreng dan sate - satean. Dan ada Menu Minuman yaitu Teh Panas Manis, Es Teh Manis, Teh Tawar, Kopi Hitam Kapal Api, Kopi Susu, Kopi Gula Aren, Kopi Mocca, Susu Jahe, Cappucino, Tiramisu, Susu Panas, Susu Dingin, Mineral. Di sekitar Usaha Angkringan Podomoro ada banyak pesaing jadi untuk meningkatkan strategi bersaing

Pemilik Angkringan Podomoro melakukan Inovasi Menu Baru yang Nikmat, Unik, dan Murah tentunya. Selain itu juga dapat meningkatkan Pendapatan Angkringan Podomoro. Analisa SWOT yang dilakukan untuk mengetahui Lingkungan Eksternal dan Internal yang dilakukan melalui Open Question dengan Wawancara yang terdiri dari Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman di UMKM Angkringan Podomoro ini:

1. Strengths (Kekuatan): Kekuatan yang dimiliki UMKM Angkringan Podomoro adalah a) memprioritaskan pelayanan terhadap pelanggan; 2) Menu bervariasi dan enak; 3) Lokasi yang strategis; 4) Memiliki tempat parkir yang luas; 5) Ramai didatangi disaat weekend.
2. Weakness (Kelemahan): a) tempatnya outdoor sehingga disaat hujan tiba pelanggan tidak ada tempat untuk berteduh; b) Bahan baku yang tidak tahan lama dan sering terbuang; c) kurang didatangi pelanggan saat weekday.
3. Opportunities (Peluang): a) Preferensi pilihan makanan pelanggan cenderung makanan berat; b) Industri makanan minuman bermodal rendah.
4. Threats (Ancaman): a) Banyaknya pesaing langsung dan tidak langsung; b) Pelanggan mudah merasa bosan.

Strategi bertahan di tengah persaingan melibatkan kombinasi antara kualitas produk, pelayanan, dan dinamika pasar yang kompetitif (Sope, 2023). Kualitas produk dan pelayanan yang unggul akan memberikan fondasi yang kuat (Firmansyah & Tjahyaningsih, 2024), sementara pemasaran yang efektif dan inovatif dapat memperluas jangkauan dan menarik pelanggan baru (Astikarani & Komang, 2024).

Gambar Kegiatan Pengabdian:

Gambar 1. Suasana Angkringan Podomoro



Gambar 2. Pengunjung sedang Menikmati Fasilitas Gratis di Angkringan Podomoro



Kesimpulan

Usaha angkringan sebagai bagian dari UMKM di Pekanbaru memiliki potensi pasar yang besar untuk berkembang. Faktor seperti lokasi, kualitas produk, harga yang terjangkau, dan pelayanan yang ramah merupakan kunci keberhasilan. Meskipun demikian, pelaku usaha angkringan perlu mengatasi berbagai tantangan seperti fluktuasi harga bahan baku, persaingan yang ketat, dan manajemen keuangan yang kurang optimal.

Saran

Untuk meningkatkan daya saing, pelaku usaha angkringan disarankan untuk memperbaiki manajemen usaha, meningkatkan branding, serta memanfaatkan peluang pasar yang ada, seperti dengan menambah varian menu dan memanfaatkan media sosial untuk promosi.



Daftar Pustaka

- Anisah, T. N. (2024). Analisis Potensi dan Tantangan Pengembangan UMKM Angkringan sebagai Komponen Ekonomi Kreatif di Kecamatan Kemantren, Yogyakarta. ADARMA: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Janabadra. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:266908102>
- Astikarani, N. M. D., & Komang, Y. W. P. I. (2024). Pemanfaatan Digital Marketing sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran Efektif dan Inovatif untuk Menarik Konsumen UMKM.. Waisya : Jurnal Ekonomi Hindu. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:274430632>
- Farhan, R., Hasbullah, H., Hidayatullah, R., Pangestu, Y. R., & Suci, R. G. (2024). Strategi Manajemen Menggunakan Analisis SWOT Pada Usaha UMKM (Studi Usaha Angkringan Sedulur). Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Ekonomi. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:267059136>
- Firmansyah, S., & Tjahyaningsih, E. (2024). Pengaruh Kualitas Produk, Persepsi Harga terhadap Kepuasan serta Dampak Terhadap Niat Beli Ulang (Studi pada Konsumen Pengguna Iphone di Kota Salatiga). Jesya. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:272011311>
- Pahlevi, A. S. (2017). Gagasan Tentang Pengembangan Ekonomi Kreatif Nasional (Studi pada Potensi, Peluang dan Tantangan Ekonomi Kreatif di Kota Malang). In Seminar Nasional Seni dan Desain 2017 (pp. 185–188).
- Sope, A. S. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan. JIBEMA: Jurnal Ilmu Bisnis, Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:267976642>
- Wijoyo, A., Hidayat, A. B., Honi, R. A., Nuriyah, S., & Pangestu, S. A. (n.d.). Pengembangan Usaha Angkringan Dengan Menggunakan Analisis SWOT.