

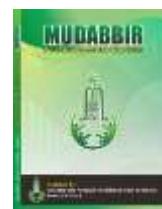


# JURNAL MUDABBIR

(Journal Research and Education Studies)

Volume 5 Nomor 2 Tahun 2025

<http://jurnal.permapendis-sumut.org/index.php/mudabbir>



ISSN: 2774-8391

## Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pemasaran Cafe Rumah Depan Dalam Menghadapi Kompetitor

Muhammad Bintang Ramadhan<sup>1</sup>, Dheandra Asyfa<sup>2</sup>,  
Dinda Risma Permata Sari<sup>3</sup>, Suchi Avita Rici<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang

Email: [bintang08@gmail.com](mailto:bintang08@gmail.com)<sup>1</sup> [dheandraasyfa890@gmail.com](mailto:dheandraasyfa890@gmail.com)<sup>2</sup>  
[dindarismapermatasari02@gmail.com](mailto:dindarismapermatasari02@gmail.com)<sup>3</sup>

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menerapkan analisis SWOT sebagai strategi pemasaran pada Cafe Rumah Depan dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin kompetitif di Kota Padang. Cafe Rumah Depan merupakan usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang memiliki konsep suasana rumahan namun masih menghadapi kendala dalam hal promosi dan belum dikenal luas oleh masyarakat. Melalui kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang dilaksanakan oleh mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang, dilakukan identifikasi terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh cafe ini. Metode pelaksanaan mencakup observasi lapangan, wawancara dengan pemilik usaha, sosialisasi strategi, dan evaluasi hasil kegiatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan analisis SWOT membantu pemilik usaha dalam memahami posisi usahanya secara lebih strategis dan menyusun langkah-langkah pemasaran yang lebih efektif, seperti penguatan promosi digital, pengembangan loyalitas pelanggan, dan peningkatan daya tarik visual cafe. Kegiatan ini diharapkan memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan UMKM melalui pendekatan manajerial yang aplikatif.

**Kata Kunci:** Analisis SWOT, Strategi Pemasaran, UMKM, Cafe, PKL

## **ABSTRACT**

*This study aims to apply SWOT analysis as a marketing strategy for Cafe Rumah Depan in responding to increasing business competition in Padang City. Cafe Rumah Depan is a micro, small, and medium enterprise (MSME) that adopts a homey concept but still faces challenges in promotion and lacks widespread recognition among the public. Through a Field Work Practice (PKL) program conducted by Management students of Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang, this study identifies the strengths, weaknesses, opportunities, and threats of the business. The implementation method includes field observation, interviews with the business owner, strategy socialization, and evaluation of the outcomes. The results show that applying SWOT analysis helps the owner better understand the business's strategic position and formulate more effective marketing steps, such as enhancing digital promotion, developing customer loyalty programs, and improving the cafe's visual appeal. This activity is expected to contribute positively to the development of MSMEs through applicable managerial approaches.*

**Keywords:** SWOT Analysis, Marketing Strategy, Umkm, Cafe, Field Work Practice

## **PENDAHULUAN**

Praktik kerja lapangan (PKL) adalah suatu pendidikan dengan memberi pengalaman belajar yang memungkinkan mahasiswa berkontribusi langsung dalam dunia kerja. Melalui pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan (PKL), kesenjangan antara dunia pendidikan dan dunia kerja dapat dijembatani sehingga menghasilkan lulusan perguruan tinggi yang siap pakai di dunia kerja. PKL dipandang perlu mengingat pesatnya pertumbuhan dan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. PKL akan meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengingat, memahami dan menerapkan teori-teori di kelas maupun di dunia kerja, guna memaksimalkan kualitas manajemen mahasiswa dalam mengamati permasalahan, baik dalam bentuk penerapan teoritis ataupun praktis. (Wibowo, Wardani, & Halimah, 2025)

Dalam era globalisasi dan perkembangan teknologi informasi saat ini, sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Salah satu sektor UMKM yang mengalami perkembangan pesat adalah industri makanan dan minuman, khususnya kafe atau coffee shop. Di tengah tingginya tingkat persaingan, setiap pelaku usaha dituntut untuk memiliki strategi pemasaran yang efektif dan adaptif agar mampu bertahan dan berkembang.

Disini kami memilih objek Cafe Rumah Depan yang merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang penyediaan makanan dan minuman, berlokasi di Jalan Flamboyan No. 16, Flamboyan Baru, Kota Padang. Mengusung konsep suasana "rumahan" yang nyaman dan bersahabat, cafe ini memiliki potensi besar untuk menarik segmen pelanggan muda, pelajar, dan pekerja digital. Namun, berdasarkan observasi

awal dan survei yang dilakukan, ditemukan bahwa Cafe Rumah Depan masih menghadapi tantangan dalam hal promosi, branding, dan penetrasi pasar. Jumlah kunjungan pelanggan relatif rendah jika dibandingkan dengan kafe-kafe kompetitor yang menawarkan konsep serupa.

Berdasarkan permasalahan tersebut, dibutuhkan suatu pendekatan strategis yang mampu membantu pemilik usaha dalam merancang langkah pemasaran yang lebih tepat sasaran. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), yaitu metode analisis strategis untuk mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal suatu usaha. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan internal serta peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal, pelaku usaha dapat merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting yang alamiah. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan setting tertentu yang ada di dalam kehidupan riil (alamiah) dengan maksud menginvestigasi dan memahami fenomena: apa yang terjadi, mengapa terjadi, dan bagaimana terjadinya? Artinya riset kualitatif berbasis pada konsep going exploring yang melibatkan in-depth and case-oriented study atau sejumlah kasus tunggal. Penelitian kualitatif merupakan penelitian menggunakan latar alamiah dengan maksud menafsirkan sebuah fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Penelitian kualitatif berusaha untuk menemukan dan menggambarkan secara naratif kegiatan yang dilakukan dan dampak dari tindakan yang dilakukan terhadap kehidupan mereka.(Muhammad Rijal Fadli, 2008). Metode yang digunakan dalam pelaksanaan PKL ini bersifat kualitatif, dengan pendekatan deskriptif studi kasus melalui observasi, wawancara, dan sosialisasi secara langsung kepada pihak Cafe Rumah Depan. Pendekatan ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman mendalam terhadap strategi pemasaran melalui penerapan analisis SWOT.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Biografi Café Rumah Depan**

Cafe Rumah Depan adalah salah satu kafe yang berdiri pada tahun 2023 yang berlokasi di Jalan Flamboyan No. 16, Kelurahan Flamboyan Baru, Kecamatan Padang Barat, Kota Padang, Sumatera Barat. Sejak berdiri, Cafe Rumah Depan dikenal sebagai tempat nongkrong yang mengusung konsep "rumahan yaitu menawarkan suasana yang nyaman, hangat, dan akrab, layaknya berada di ruang tamu rumah sendiri. Konsep ini sengaja dihadirkan untuk memberikan pengalaman berbeda bagi para pengunjung yang ingin bersantai, bekerja, belajar, atau sekadar menikmati kopi bersama teman maupun keluarga dalam atmosfer yang santai.

Cafe ini berupaya membangun citra sebagai tempat yang bukan hanya menyajikan minuman, tetapi juga menghadirkan ruang interaksi sosial dan kreativitas. Cafe Rumah Depan memiliki jam operasional yang cukup panjang, buka dari pukul 09.00 pagi hingga 23.00 malam setiap harinya, sehingga cocok dikunjungi mulai dari pagi hari hingga malam, baik oleh pelajar, mahasiswa, pekerja kreatif, hingga masyarakat umum.

Cafe Rumah Depan juga aktif dalam platform digital seperti Instagram dan TikTok dengan akun @rumahdepan.coffee yang berfungsi sebagai media promosi dan komunikasi dengan pelanggan. Melalui platform ini, mereka kerap membagikan konten visual seperti foto menu, dokumentasi acara, hingga kutipan-kutipan kreatif yang mencerminkan identitas kafe. Hal ini menjadi kekuatan dalam membangun komunitas pelanggan dan meningkatkan loyalitas brand, meskipun secara pemasaran digital masih belum sepenuhnya optimal dibandingkan dengan kafe-kefe pesaing yang lebih besar di kawasan Padang.

### **Hasil Wawancara Café Rumah Depan**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan bang Zikri sebagai narasumber dari Cafe Rumah Depan mengenai analisis SWOT dalam penarapan strategi persaingan. Maka ditemukan mengenai beberapa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sebagai berikut:

1. Kekuatan (Strength)
  - a. Pelayanan yang diutamakan sebagai prioritas utama (service excellence).
  - b. Kualitas produk unggulan: kopi dan non-coffee yang bisa dijamin lebih baik dari kompetitor.
  - c. Staff atau customer service yang andal dan responsif.
  - d. Suasana cafe yang nyaman, tenang, dan memiliki area outdoor luas.
  - e. Strategi pemasaran bundling makanan & minuman dengan harga terjangkau.
2. Kelemahan (Weakness)
  - a. Konsistensi operasional belum stabil, terutama pada penyediaan bahan baku.

- b. Keterbatasan dalam pengelolaan venue karena status bangunan masih kontrak.
  - c. Masih perlu evaluasi rutin untuk menjaga standar kinerja dan pelayanan.
3. Peluang (*Oppurtunities*)
    - a. Potensi besar dari media sosial seperti TikTok untuk menarik pelanggan baru secara organik (tanpa biaya iklan).
    - b. Dukungan dari pasar umum seperti mahasiswa, keluarga, hingga pekerja WFC (*work from cafe*).
    - c. Tren masyarakat yang terus meningkat terhadap budaya nongkrong dan minum kopi.
  4. Ancaman (*Threats*)
    - a. Persaingan tinggi dari coffee shop baru dengan venue dan dekorasi lebih menarik.
    - b. Keterbatasan dalam renovasi atau pengembangan bangunan karena tidak memiliki tempat sendiri (kontrak).
    - c. Fluktuasi loyalitas pelanggan akibat banyaknya alternatif cafe di sekitar Lokasi

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan Praktek Kerja Lapangan (PKL) yang telah dilaksanakan di Cafe Rumah Depan, dapat disimpulkan bahwa penerapan analisis SWOT memberikan dampak positif dalam merumuskan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran. Melalui identifikasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), Cafe Rumah Depan mampu memperoleh gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi internal dan eksternal usahanya. Analisis ini menjadi dasar dalam menyusun langkah-langkah strategis, seperti peningkatan kualitas pelayanan, pemanfaatan media sosial untuk promosi digital, dan pengembangan program loyalitas pelanggan.

Kegiatan PKL ini juga memberikan manfaat langsung bagi mahasiswa sebagai pelaksana, karena mampu mengaplikasikan teori manajemen dalam konteks riil dunia usaha serta meningkatkan keterampilan analisis, komunikasi, dan pemecahan masalah. Di sisi lain, bagi mitra usaha, kegiatan ini mendorong terciptanya kesadaran akan pentingnya strategi pemasaran yang berbasis analisis serta perlunya inovasi berkelanjutan agar mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat di industri kuliner, khususnya coffee shop.

## **REFERENSI**

- Muhammad Rijal Fadli. (2008). Eksplorasi Seksual Komersial Anak di Indonesia.  
*Muhammad Rijal Fadli, 21(1), 33–54.*
- Wibowo, T. S., Wardani, S. A., & Halimah, S. N. (2025). Praktik Kerja Lapangan ( PKL )  
Sebagai Salah Satu Upaya Menyelaraskan Pembelajaran Dengan Dunia Kerja, 04(01),  
154–162.