

Optimalisasi Pengelolaan Bisnis untuk Kemajuan Ekonomi Lokal: Analisis SWOT pada Angkringan Asli Jogja, Kota Batu

Rosida Ibrahim, Asri Primasiwi, Nika Esti Rahayu*

Politeknik Negeri Madiun, Madiun, Indonesia

*Corresponding author: nikaesti@pnm.ac.id

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini memiliki tujuan menganalisis dan memberikan rekomendasi strategis bagi optimalisasi pengelolaan bisnis UMKM berdasarkan analisis SWOT. Pengabdian masyarakat ini dilakukan pada tanggal 1-31 Oktober 2024 yang bertempat di Angkringan Asli Jogja Kota Batu. Metode yang digunakan yaitu diskusi dan pendampingan dengan 6 tahap kegiatan. Pengabdian masyarakat ini memiliki hasil bahwa Angkringan Asli Jogja memiliki potensi kekuatan (*strengths*) berupa tim yang berpengalaman dan terlatih, menu yang bervariasi dan terjangkau dan proses operasional yang efisien. Kelemahan (*weaknesses*) pada angkringan ini yakni terbatasnya jumlah karyawan, inovasi produk yang masih kurang dan pengelolaan keuangan yang belum optimal. Angkringan Asli Jogja memiliki peluang (*opportunities*) yakni meningkatnya minat terhadap kuliner lokal dan tren konsumen yang mengutamakan makanan murah dan pengalaman kuliner.

Kata kunci: Analisis SWOT, Angkringan Asli Jogja, Rencana Strategis, UMKM

Abstract

This community service activity aims to analyze and provide strategic recommendations for optimizing MSME business management based on SWOT analysis. This community service was carried out on October 1-31, 2024 at Angkringan Asli Jogja, Batu City. The method used is discussion and mentoring with 6 stages of activities. This community service has resulted in the original Angkringan of Jogja having the potential for strengths in the form of an experienced and trained team, a varied and affordable menu and an efficient operational process. The weaknesses in this angkringan are the limited number of employees, product innovation that is still lacking, and financial management that is not optimal. Angkringan Asli Jogja has opportunities, namely increasing interest in local culinary and consumer trends that prioritize cheap food and culinary experiences. The threats that need to be considered for this angkringan are fierce competition in the culinary sector and rapid changes in consumer tastes. Based on the results of the satisfaction survey for this activity, it was obtained that 61% of the participants were very satisfied with the delivery of the material and the relevance of the strategic recommendations to the conditions of MSMEs, while 39% of the participants were satisfied with the Community Service activities carried out.

Keywords: SWOT Analysis, Angkringan Asli Jogja, Strategic Plan, MSMEs

Ibrahim, R., Primasiwi, A., & Rahayu, N. E. (2024). Optimalisasi Pengelolaan Bisnis untuk Kemajuan Ekonomi Lokal: Analisis SWOT pada Angkringan Asli Jogja, Kota Batu. *Rahmatan Lil'alamin Journal of Community Services*, 4 (2).

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional. Di Indonesia, UMKM menjadi tulang punggung perekonomian, dengan kontribusi yang signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta pengurangan kemiskinan. Pemberdayaan ekonomi lokal sebagai upaya mendukung pertumbuhan ekonomi daerah yang berkelanjutan (Maryani et al., 2022). Salah satu sektor UMKM yang berkembang di Kota Batu adalah usaha angkringan, yang tidak hanya menjadi tempat kuliner khas, tetapi juga sebagai bagian dari identitas budaya lokal yang memiliki daya tarik bagi wisatawan (Anisah et al., 2023).

Namun, dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan perubahan preferensi konsumen, banyak UMKM angkringan menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, kurangnya kemampuan manajerial, serta rendahnya adopsi teknologi digital (Nasrullah & Rahmadanik, 2023). Padahal, optimalisasi strategi bisnis dan inovasi sangat diperlukan untuk meningkatkan daya saing mereka. Dalam konteks ini, analisis Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (SWOT) dapat menjadi alat yang efektif untuk mengidentifikasi kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan, sekaligus memahami kelemahan dan ancaman yang perlu diatasi (Delicia et al., 2023; Koesurya et al., 2023; Mangundjaya & Pendjol, 2024).

Kota Batu dikenal sebagai destinasi wisata yang menarik, dengan berbagai atraksi alam dan budaya. Sektor kuliner, termasuk Angkringan Asli Jogja, memiliki potensi besar sebagai daya tarik wisata. Kuliner lokal yang unik dan terjangkau dapat menarik wisatawan untuk menikmati pengalaman kuliner yang berbeda untuk segala lini umur, anak muda hingga orang tua. Selain itu, sektor kuliner berkontribusi signifikan terhadap perekonomian lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di kota Batu.

Angkringan Asli Jogja merupakan usaha kuliner yang didirikan dengan tujuan untuk mempertahankan kesederhanaan dan keaslian budaya kuliner Indonesia, khususnya angkringan yang terkenal di Yogyakarta. Usaha ini didirikan oleh Tri Sunu dan berlokasi di Jl. Hasanudin No 22, Batu. Sejak berdirinya pada tahun 2020, Angkringan Asli Jogja telah berkomitmen untuk menyediakan makanan dan minuman yang terjangkau, berkualitas, dan memiliki cita rasa yang khas. Menu andalan seperti wedhang uwuh, wedhang uwas jawa, aneka tusukan dan nasi kucing, angkringan ini berperan penting dalam memenuhi kebutuhan kuliner masyarakat lokal dan wisatawan yang berkunjung ke Kota Batu.

Angkringan Asli Jogja menghadapi beberapa tantangan dalam operasionalnya. Pertama, persaingan bisnis yang ketat dengan banyaknya usaha kuliner lain di sekitar dapat mengurangi pangsa pasar. Kedua, manajemen internal yang mungkin belum optimal dalam hal pengelolaan keuangan dan keterbatasan kuantitas dan kualitas sumber daya manusia dapat mempengaruhi efisiensi operasional. Ketiga, pemasaran yang kurang agresif, terutama dalam memanfaatkan media sosial, membuat usaha ini kurang dikenal di kalangan calon pelanggan. Terakhir, perubahan preferensi

konsumen yang lebih memilih makanan cepat saji atau internasional dapat mempengaruhi permintaan terhadap produk yang ditawarkan.

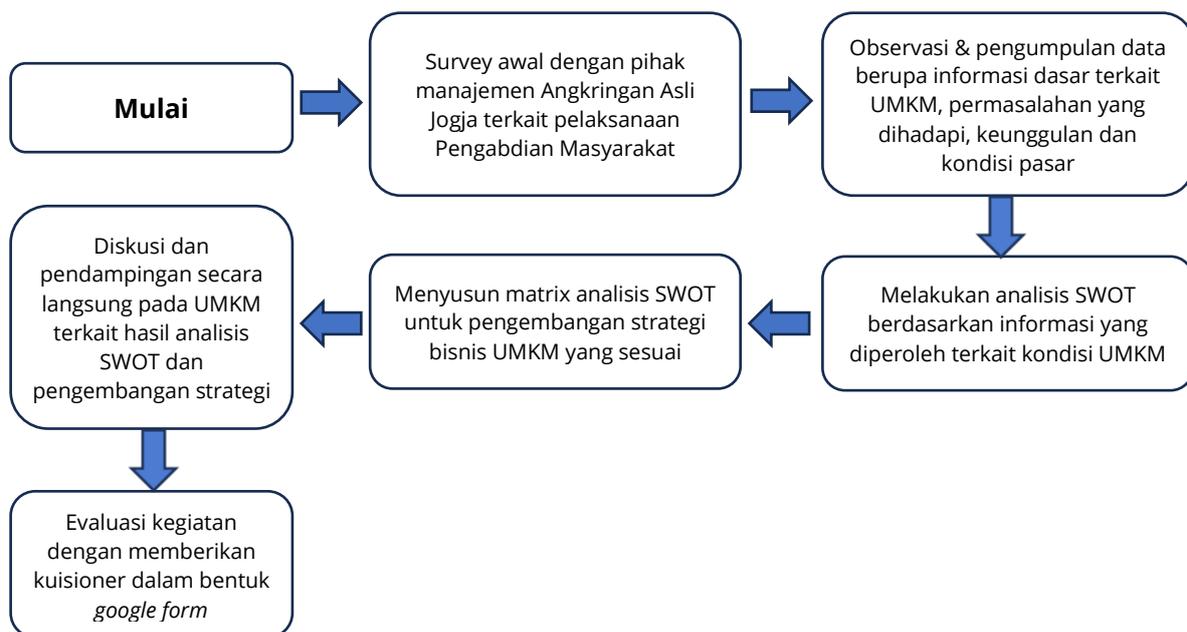
Analisis SWOT dapat dijadikan alat untuk peningkatan kapasitas bisnis UMKM. Analisis SWOT membantu UMKM dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman dari luar atau eksternal yang dihadapi (Pratiwi et al., 2024). Dengan memahami faktor-faktor tersebut, UMKM dapat merumuskan strategi yang lebih tepat dan terarah. Analisis SWOT dapat mengungkapkan kekuatan unik dari produk atau layanan yang ditawarkan, serta kelemahan UMKM yang perlu diperbaiki (Andriani et al., 2021; Christanti & Heningtyas, 2022; Wahyudin et al., 2021). Selain itu, penyusunan strategi yang berbasis data memungkinkan UMKM untuk membuat keputusan yang lebih informatif dan terukur. Data yang akurat dan relevan dapat membantu dalam merencanakan langkah-langkah yang perlu diambil untuk mengoptimalkan sumber daya dan memanfaatkan peluang pasar (Ilyas et al., 2024). Dengan demikian, strategi yang dihasilkan tidak hanya berdasarkan perkiraan yang tidak terukur, tetapi juga pada analisis yang mendalam mengenai kondisi pasar dan perilaku konsumen.

Penguatan kapasitas bisnis UMKM lokal sangat penting untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Melalui analisis SWOT, Angkringan Asli Jogja dapat mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi. Penyusunan strategi berbasis data akan membantu usaha tersebut dalam merespons tantangan yang ada dan memanfaatkan peluang yang tersedia (Mutmainah et al., 2024). Relevansi tema pengabdian ini sangat penting dalam misi meningkatkan perekonomian lokal melalui pengembangan bisnis UMKM, yang merupakan tulang punggung ekonomi di Kota Batu. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal bisnis Angkringan Asli Jogja menggunakan pendekatan SWOT untuk memahami posisi usaha dalam pasar kuliner serta memberikan rekomendasi strategis untuk pengembangan bisnis berdasarkan hasil analisis SWOT, sehingga Angkringan Asli Jogja dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan pada UMKM Angkringan Asli Jogja yang beralamatkan di Jalan Hasanudin No. 22 Kota Batu. kegiatan berlangsung selama satu bulan sejak tanggal 1-31 Oktober 2024. Metode yang digunakan pada pengabdian masyarakat ini berupa diskusi dan pendampingan. Seperti yang tersaji pada gambar 1, tahapan pengabdian masyarakat yang dilakukan dimulai dengan melakukan persiapan dan pemahaman konteks, pada tahap ini dilakukan pertemuan dengan manajemen pengelola Angkringan Asli Jogja untuk menjelaskan pentingnya analisis SWOT dan bagaimana proses ini dapat membantu UMKM. Dilanjutkan dengan Pengumpulan data, pada tahap ini mulai dilakukan pengumpulan informasi dasar tentang UMKM Angkringan Asli Jogja, termasuk produk, pasar, dan kompetitor.

Ketika data telah terkumpul selanjutnya dilakukan analisis SWOT dari informasi yang telah didapatkan pada tahap sebelumnya. Dilanjutkan dengan menyusun matrik analisis SWOT untuk pengembangan strategi bisnis yang sesuai dengan kebutuhan UMKM. Strategi yang disusun berupa pengembangan dan mitigasi risiko. Kemudian melakukan diskusi dan pendampingan secara langsung. Diskusi dimulai dengan memaparkan hasil analisis SWOT dan strategi yang direkomendasikan untuk UMKM, kemudian dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Tahap terakhir dilakukan evaluasi terkait kegiatan pengabdian masyarakat yang dengan memberikan angket/kuesioner dalam bentuk *google form* sebagai bentuk *feedback* dan penilaian atas kegiatan yang dilakukan.



Gambar 1. Bagan Alur Tahapan Kegiatan Pengabdian Masyarakat pada UMKM Angkringan Asli Jogja Kota Batu

Pembahasan

Angkringan Asli Jogja memiliki tim yang berpengalaman dalam industri kuliner dengan mendatangkan *chef* langsung dari Jogja. Pemilik yang aktif terlibat dalam operasional sehari-hari diharapkan dapat menjaga kualitas produk dan pelayanan yang diberikan Angkringan Asli Jogja. Karyawan dilatih untuk memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan dengan standar Resto/Cafe. Lokasi yang strategis tepatnya di pinggir jalan utama Kota Batu menjadikan angkringan ini mudah untuk dicari selain itu, bangunan belanda yang menjadi tempat berjualan menjadikan daya tarik berbeda bagi pengunjung yang datang. Angkringan Asli Jogja menawarkan menu yang bervariasi dan terjangkau, seperti menu andalannya berupa wedhang Uas Jawa yang hanya bisa ditemukan di Angkringan ini, kemudian Wedhang Uuh, aneka tusukan dengan bumbu bakaran spesial Angkringan Asli Jogja, aneka Nasi Kucing dan berbagai gorengan, yang sesuai dengan selera masyarakat. Kualitas produk dijaga dengan baik, dan penggunaan bahan baku yang *fresh* menjadi prioritas.

Namun demikian, terbatasnya kuantitas dan kualitas karyawan pada Angkringan Asli Jogja dapat menghambat kemampuan untuk melayani pelanggan dalam jumlah besar, terutama pada jam sibuk. Selain itu, meskipun variasi menu ada, inovasi produk masih terbatas dan perlu ditingkatkan untuk menarik lebih banyak pelanggan. Pengelolaan keuangan yang belum sepenuhnya terstruktur dapat menyebabkan kesulitan dalam memantau arus kas dan profitabilitas. Keterbatasan modal yang tersedia menjadi faktor penghambat selanjutnya untuk UMKM ini bisa berkembang dan memperluas sektor usahanya.

Kondisi Lingkungan Kota Batu yang merupakan pusat tujuan wisata menjadikan keunggulan terbesar UMKM ini. Kota Batu menjadi kota wisata, maka demikian setiap tahun akan dikunjungi ribuan wisatawan dari berbagai daerah bahkan internasional. Semakin banyak kunjungan wisatawan memberikan peluang besar untuk Angkringan Asli Jogja menawarkan produknya. Meningkatnya minat masyarakat terhadap kuliner lokal dan tradisional memberikan peluang bagi Angkringan Asli Jogja untuk menarik lebih banyak pelanggan. Adanya tren konsumen yang lebih memilih makanan yang murah dan berkualitas, serta pengalaman kuliner yang unik, dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan menu dan konsep usaha. Peningkatan tren generasi muda untuk nongkrong di cafe bersama teman atau keluarga menjadi peluang untuk meningkatkan bisnis ini.

Banyaknya pesaing di sektor kuliner, terutama angkringan dan warung makan lainnya, dapat mengurangi pangsa pasar Angkringan Asli Jogja. Perubahan selera konsumen yang cepat dapat menjadi ancaman jika Angkringan Asli Jogja tidak mampu beradaptasi dengan cepat. Belum optimalnya pemanfaatan digitalisasi dalam pemasaran produk menjadi kelemahan dari segi eksternal yang dapat menurunkan daya beli pada angkringan asli jogja. Angkringan ini belum melakukan penjualan secara online melalui *market place* dalam memasarkan produknya.

Analisis SWOT

Berdasarkan hasil wawancara dan diskusi dengan manajemen pengelola Angkringan Asli Jogja dapat diuraikan analisis SWOT sebagai berikut:

Strengths (Kekuatan):

- Tim yang berpengalaman dan terlatih.
- Menu yang bervariasi dan terjangkau.
- Proses operasional yang efisien.

Weaknesses (Kelemahan):

- Terbatasnya jumlah karyawan.
- Inovasi produk yang masih kurang.
- Pengelolaan keuangan yang belum optimal.

Opportunities (Peluang):

- Meningkatnya minat terhadap kuliner lokal.
- Tren konsumen yang mengutamakan makanan murah dan pengalaman kuliner.

Threats (Ancaman):

- Persaingan yang ketat di sektor kuliner.
- Perubahan selera konsumen yang cepat.

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang sudah disusun, rekomendasi strategis untuk Angkringan Asli Jogja dapat dilihat pada tabel 1 matriks SWOT.

Tabel 1. Matriks SWOT

		Strengths (S):		Weaknesses (W):		
		Faktor Internal		Faktor Eksternal		
		<ul style="list-style-type: none"> • Tim yang berpengalaman dan terlatih. • Menu yang bervariasi dan terjangkau • Proses operasional yang efisien 	<ul style="list-style-type: none"> • Terbatasnya jumlah karyawan. • Inovasi produk yang masih kurang • Pengelolaan keuangan yang belum optimal 			
Opportunities (O):		SO (Strengths- Opportunities)		WO (Weaknesses- Opportunities)		
<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatnya minat terhadap kuliner lokal. • Tren konsumen untuk menikmati makanan murah meriah dan pengalaman kuliner 		<ul style="list-style-type: none"> • Angkringan Jogja Asli dapat mengembangkan menu yang berfokus pada kuliner lokal dan murah dengan variasi yang menarik, sehingga dapat menarik minat konsumen sekaligus mendukung promosi kuliner lokal. • Angkringan Jogja Asli dapat memberikan pelatihan lebih lanjut kepada tim untuk mengembangkan kreativitas dalam menciptakan menu baru dengan tetap mempertahankan citarasa asli kuliner lokal. 		<ul style="list-style-type: none"> • Angkringan Jogja Asli dapat merekrut dan melatih karyawan tambahan untuk memenuhi peningkatan permintaan, serta mengembangkan keterampilan tim dalam inovasi produk. • Angkringan Jogja Asli dapat mulai menerapkan sistem manajemen keuangan yang lebih baik, termasuk perencanaan anggaran, pengendalian biaya, dan akses ke sumber pendanaan yang tepat untuk mendukung pertumbuhan usaha. 		
Threats (T):		ST (Strengths- Threats)		WT (Weaknesses- Threats)		
<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan yang ketat di sektor kuliner. • Perubahan selera konsumen yang cepat. 		<ul style="list-style-type: none"> • Angkringan Asli Jogja dapat melakukan pelatihan secara berkala untuk memastikan bahwa tim selalu memiliki keterampilan dan pengetahuan terkini tentang tren industri, sehingga dapat bersaing dengan baik. • Mengembangkan mekanisme untuk mengumpulkan umpan balik dari pelanggan dan memantau tren pasar, agar dapat dengan cepat menyesuaikan menu sesuai dengan selera konsumen yang berubah. • Angkringan Asli Jogja dapat mulai mengidentifikasi area mana dalam proses operasional yang dapat ditingkatkan, untuk mengurangi biaya dan waktu, sehingga dapat lebih bersaing dalam harga dan kecepatan layanan. 		<ul style="list-style-type: none"> • Angkringan Asli Jogja dapat melatih karyawan yang ada agar lebih efisien dalam menjalankan operasional, sehingga dapat bersaing lebih baik. • Angkringan Asli Jogja dapat menerapkan sistem manajemen keuangan yang lebih baik untuk memastikan bahwa sumber daya digunakan secara efisien dan dapat mendukung pertumbuhan serta investasi yang diperlukan untuk bersaing. 		

Berdasarkan tabel 1, Matriks SWOT rekomendasi strategis untuk Angkringan Asli Jogja secara garis besar yakni pelatihan secara berkala untuk karyawan: Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi karyawan, baik dalam pelayanan, pengelolaan operasional, maupun pengembangan keterampilan sesuai kebutuhan bisnis agar kualitas layanan tetap terjaga dan mampu bersaing. Mengembangkan menu yang lebih bervariasi dengan tidak meninggalkan cita rasa lokal seperti penambahan variasi menu dilakukan untuk menarik lebih banyak pelanggan tanpa menghilangkan ciri khas kuliner lokal yang menjadi daya tarik utama Angkringan Asli Jogja. Mengembangkan mekanisme umpan balik masukan atau saran dari para pelanggan, dengan adanya sistem umpan balik, manajemen dapat mendengar langsung kebutuhan dan preferensi pelanggan, sehingga dapat terus meningkatkan kualitas layanan dan produk sesuai harapan konsumen.

Rekomendasi lain yang dapat diterapkan pihak Angkringan Asli Jogja dengan memperbaiki tata kelola operasional kegiatan agar efektif dan efisien dengan optimalisasi proses operasional bertujuan untuk mengurangi pemborosan sumber daya, mempercepat alur kerja, dan meningkatkan produktivitas secara keseluruhan. Mulai menerapkan sistem tata kelola keuangan dengan lebih baik: Penerapan sistem keuangan yang baik, seperti pencatatan transaksi dan pelaporan yang akurat, membantu bisnis memiliki data finansial yang jelas untuk pengambilan keputusan strategis dan perencanaan ke depan.

Diskusi dan Tanya Jawab

Tahap kegiatan pengabdian masyarakat setelah melakukan analisis SWOT dan penyusunan rekomendasi strategi yang diperlukan UMKM yakni penyampaian hasil secara langsung dan online melalui *zoom* kepada pihak manajemen UMKM Angkringan Asli Jogja.

Pelaksanaan pendampingan bersama Tim Manajemen Angkringan Asli Jogja dilakukan secara langsung di angkringan seperti terlihat pada gambar 2. Tim pengabdian memberikan penjelasan tentang analisis SWOT dan Rekomendasi Strategis yang telah disusun pada tahap sebelumnya. Pada tahap pendampingan ini dilakukan sesi diskusi dan tanya jawab, dengan beberapa pertanyaan dan pembahasan yang tersaji sebagai berikut:

1. Sebagai pihak manajemen berperan dalam pengelolaan operasional dari UMKM Angkringan Asli Jogja, kami dituntut untuk kreatif dalam menciptakan inovasi-inovasi baru untuk kemajuan usaha, sebenarnya ruang kami terbatas dan terkandala pada sumber daya modal. Bagaimana strategis yang tepat dalam mengatasi permasalahan tersebut?
2. Bagaimana pemanfaatan teknologi, seperti platform pemesanan online, dapat meningkatkan efisiensi dan jangkauan bisnis angkringan?
3. UMKM Angkringan Jogja seperti diketahui memiliki kelebihan pada tempat yang strategis dan berada di kota Batu yang merupakan tempat wisata. Apa rekomendasi strategis agar bisa lebih memanfaatkan tren pariwisata untuk mengembangkan bisnis angkringan?

4. Jenis pelatihan seperti apa yang perlu untuk dikembangkan dan dilakukan karyawan agar dapat membantu peningkatan pengelolaan bisnis UMKM Angkringan Asli Jogja?



Gambar 2. Pelaksanaan Pendampingan bersama Tim Manajemen Angkringan Asli Jogja Secara Langsung

Berdasarkan pertanyaan pertama, dapat dijelaskan bahwa dalam mengatasi keterbatasan modal dapat mengutamakan efisiensi operasional, pihak manajemen bisa menerapkan prinsip *just-in-time* guna memastikan bahan baku hanya dibeli saat diperlukan guna mengelola stok bahan baku secara tepat guna. Kemudian perbanyak kolaborasi dengan berbagai kemitraan lokal untuk penyedia bahan baku/*supplier* dengan harga yang lebih kompetitif. Mencari alternatif pembiayaan seperti *crowdfunding*, hibah dari pemerintah atau pinjaman lunak khusus UMKM menjadi alternatif lain yang bisa dilakukan untuk menambah modal. Selain itu, perlu difokuskan juga untuk pengembangan menu yang memiliki nilai jual tinggi tetapi tidak memerlukan banyak sumber daya serta memberikan berbagai promosi untuk pengunjung yang akan berdampak pada kenaikan penjualan.

Berdasarkan pertanyaan kedua, dijelaskan arti penting penggunaan teknologi pada perkembangan suatu usaha. Teknologi menjadi solusi untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan efisiensi bisnis dengan menerapkan beberapa strategi seperti memanfaatkan media sosial (instagram, tiktok, facebook) sebagai media promosi secara virtual dan

menarik perhatian para wisatawan yang berkunjung ke kota Batu. kemudian dengan mendaftarkan angkringan pada aplikasi seperti Gofood, Grabfood atau ShopeeFood dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas, termasuk wisatawan yang menggunakan layanan ini. Layanan Pre-order dan reservasi online dapat diterapkan sebagai sistem pemesanan di muka untuk meminimalkan waktu tunggu pelanggan dan mengelola pesanan lebih baik terutama saat ramai pengunjung wisata.

Berdasarkan pertanyaan ketiga, dijelaskan bahwa pelaku UMKM Angkringan Asli Jogja dapat melakukan beberapa strategi untuk memanfaatkan lokasi strategis yang dimiliki saat ini dengan membuat paket wisata kuliner menawarkan paket makanan khas angkringan untuk rombongan wisata seperti menu makanan hemat untuk kelompok besar. Melakukan promosi kolaboratif dengan pihak agen-agen perjalanan atau tempat wisata lokal untuk memasukan angkringan dalam daftar destinasi kuliner. Mengikuti berbagai acara atau festival kuliner yang diselenggarakan sebagai promosi khusus yang bertepatan dengan musim liburan atau hari besar. Membuat promosi khusus seperti menu tematik atau diskon khusus wisatawan. Menciptakan suasana yang *instagrammable* dengan dekorasi khas Jogja yang otentik sehingga menarik wisatawan untuk datang dan membagikan pengalaman mereka di media sosial. Menambahkan produk Oleh-Oleh sebagai produk tambahan yang menjadi tambahan masukan seperti makanan khas atau merchandise.

Berdasarkan pertanyaan keempat, dapat dijelaskan bahwa agar karyawan dapat membantu peningkatan pengelolaan bisnis perlu diadakan pelatihan seperti:

- a. Pelatihan pemasaran digital: karyawan diajarkan cara memanfaatkan media sosial sebagai media promosi dalam bentuk foto/video produk yang menarik dan mengelola interaksi online
- b. Pelatihan layanan pelanggan: karyawan mengikuti pelatihan dengan fokus pada cara melayani pelanggan dengan ramah, cepat, efektif terutama pada wisatawan
- c. Pelatihan manajemen operasional: pelatihan dilakukan untuk meningkatkan kemampuan karyawan dalam manajemen stok, pencatatan keuangan dan efisien waktu kerja
- d. Pelatihan inovasi produk: pelatihan yang diperlukan bagi seluruh karyawan untuk dapat menciptakan dan mengembangkan menu baru berdasarkan bahan lokal dan tren kuliner saat ini.
- e. pelatihan pengelolaan kebersihan dan higienitas: pelatihan yang memastikan setiap karyawan dapat memahami dan menerapkan standar kebersihan dalam mengelola makanan agar tetap menarik bagi wisatawan yang peduli terhadap kualitas.

Evaluasi

Setelah melakukan diskusi dan pendampingan secara langsung kepada pihak UMKM, tahap akhir pada kegiatan pengabdian masyarakat adalah evaluasi dengan memberikan angket/kuesioner dalam bentuk *google form* sebagai *feedback* dan penilaian atas kegiatan yang dilakukan.

Gambar 3. Tampilan Angket Survey Evaluasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Angket kuesioner seperti yang tertera pada Gambar 3 akan dibagikan dan diisi oleh tim manajemen Angkringan Asli Jogja sesuai dengan kepuasan masing-masing individu mengenai kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan. Hasil angket survey evaluasi disajikan pada tabel berikut:

Tabel 2. Hasil Evaluasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat

No	Pertanyaan	Sangat Puas		Puas		Cukup Puas		Kurang Puas	
		Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah	%
1	Sejauh mana Anda merasa puas dengan materi yang disampaikan dalam kegiatan ini?	6	75%	2	25%	-	-	-	-
2	Bagaimana penilaian Anda terhadap kemampuan Tim Pengabdian Masyarakat dalam menjelaskan konsep Analisis SWOT?	4	50%	4	50%	-	-	-	-
3	Apakah Anda merasa puas dengan relevansi strategi yang direkomendasikan terhadap kebutuhan bisnis angkringan Anda?	5	50%	3	50%	-	-	-	-
4	Seberapa puas Anda dengan panduan yang diberikan untuk mengelola bisnis Angkringan Anda?	4	62,5%	4	37,5%	-	-	-	-
5	Bagaimana kepuasan Anda terhadap sesi diskusi dan pendampingan yang diadakan selama kegiatan?	6	75%	2	25%	-	-	-	-
6	Sejauh mana Anda merasa kegiatan ini membantu Anda memahami cara menyusun strategi bisnis yang lebih efektif?	3	37,5%	5	62,5%	-	-	-	-
7	Apakah Anda merasa puas dengan contoh-contoh penerapan praktis yang diberikan selama pendampingan?	6	75%	2	25%	-	-	-	-
8	Seberapa puas Anda terhadap kelengkapan dan kedalaman materi yang diberikan selama kegiatan?	5	62,5%	3	37,5%	-	-	-	-
9	Bagaimana penilaian Anda terhadap kejelasan informasi dan komunikasi sebelum dan selama kegiatan?	2	25%	6	75%	-	-	-	-
10	Apakah Anda merasa puas dengan dampak keseluruhan dari kegiatan ini terhadap pengelolaan bisnis Anda?	6	75%	2	25%	-	-	-	-
Rata-rata Hasil Evaluasi		61%		39%		-		-	

Berdasarkan Tabel 2 hasil evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat dapat dijelaskan sebagai berikut. Pada bagian indikator kepuasan terhadap materi dan penyampaian, 75% dari seluruh peserta menyatakan sangat puas dengan materi yang disampaikan dalam kegiatan ini serta dengan contoh penerapan praktis yang diberikan. Ini menunjukkan bahwa konten kegiatan relevan dan sesuai harapan peserta. Penilaian terhadap kemampuan Tim Pengabdian Masyarakat dalam menjelaskan konsep Analisis SWOT terbagi rata, dengan 50% peserta merasa puas dan 50% merasa sangat puas. Untuk relevansi strategi yang direkomendasikan, 50% peserta merasa puas dan 50% sangat puas. Hal tersebut menunjukkan bahwa rekomendasi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan bisnis Angkringan Asli Jogja. Penilaian terhadap kejelasan informasi dan komunikasi sebelum dan selama kegiatan menunjukkan bahwa 75% peserta merasa puas, namun hanya 25% yang merasa sangat puas, yang mungkin menunjukkan adanya kebutuhan untuk memperbaiki aspek komunikasi. Rata-rata hasil evaluasi menunjukkan 61% merasa sangat puas, sementara 39% merasa puas. Ini menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa positif terhadap kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan.



Gambar 4. Foto Bersama dengan Tim Manajemen Angkringan Asli Jogja

Sebagai penutup dari rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat, tim kami mengadakan sesi foto bersama dengan tim manajemen Angkringan Asli Jogja, Kota Batu seperti yang terlihat pada Gambar 4. Sesi ini dilakukan sebagai bentuk apresiasi atas kerja sama dan partisipasi aktif dari pihak angkringan selama kegiatan berlangsung.

Kesimpulan

Pengabdian masyarakat ini memiliki tujuan untuk mengalisis dan memberikan rekomendasi strategis bagi optimalisasi pengelolaan bisnis Angkringan Asli Jogja Kota Batu berdasarkan analisis SWOT dalam rangka mendukung kemajuan ekonomi lokal. Analisis SWOT yang telah dilakukan menunjukkan bahwa Angkringan Asli Jogja memiliki potensi kekuatan (*strengths*) berupa Tim yang berpengalaman dan terlatih, Menu yang bervariasi dan terjangkau dan Proses operasional yang efisien. Kelemahan (*weaknesses*) pada angkringan ini yakni Terbatasnya jumlah karyawan, Inovasi produk yang masih kurang dan Pengelolaan keuangan yang belum optimal. Angkringan Asli Jogja memiliki peluang (*opportunities*) yakni Meningkatnya minat terhadap kuliner lokal dan Tren konsumen yang mengutamakan makanan murah dan pengalaman kuliner. Ancaman (*threats*) yang perlu diperhatikan bagi angkringan ini yaitu Persaingan yang ketat di sektor kuliner dan Perubahan selera konsumen yang cepat. Setelah analisis SWOT, disusun rekomendasi strategis untuk optimalisasi operasional angkringan asli jogja agar lebih terarah dan inovatif menjadi salah satu ikon kuliner khas yang berkontribusi pada daya tarik pariwisata Kota Batu.

Ucapan Terima Kasih

Para penulis mengucapkan terima kasih kepada UMKM Angkringan Asli Jogja yang telah membantu koordinasi terselenggaranya pengabdian masyarakat. Penulis juga berterima kasih kepada Politeknik Negeri Madiun yang telah memberikan dukungan yang optimal pada pengabdian masyarakat.

Referensi

- Andriani, F., Tasa, N. N., Nurhasanah, S., Oktaviani, S., & Putri, A. M. (2021). Penerapan Analisis SWOT Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran (Studi Kasus Seblak dan Baso Aci Wak Acan Pekanbaru). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(2), 2904–2910.
- Anisah, T. N., Fitriyadi, B. A., Husnaeni, E. R., Purba, A. A. J., Aji, W. S. N., Setiawan, F. L., & Heryanto, A. (2023). Analisis Potensi dan Tantangan Pengembangan UMKM Angkringan sebagai Komponen Ekonomi Kreatif di Kecamatan Kemantren, Yogyakarta. *ADARMA: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Janabadra*, 10/XII(2), 54–59.
- Christanti, S. A., & Heningtyas, O. S. (2022). Edukasi dan Penerapan Analisis SWOT untuk Melihat Performa Kinerja Pelaku UMKM di Kelurahan

- Penggilingan. *J-Abdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(12), 3243–3248.
- Delicia, E., Ambarwati, D. A. S., Dalimunthe, N. P., Hasnawati, S., & Sari, A. (2023). Kegiatan Pendampingan dalam Meningkatkan Penjualan Pada Badan BUMDES Barokah Kecamatan Gadingrejo Kabupaten Pringsewu. *SAFARI: Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(4), 192–203. <https://doi.org/10.56910/safari.v3i4.929>
- Ilyas, A., Nofritar, N., & Khairi, A. (2024). Pelatihan Manajemen Usaha Mikro melalui Strategi SWOT pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah di Kota Padang. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA: Jurnal Hasil Pengabdian & Pemberdayaan Kepada Masyarakat*, 5(2), 273–282.
- Koesurya, A., Kang, A., Angelo, B., Rahardja, C. M., Felicia, F., Carissa, L., William, O., & Pranoto, T. (2023). Pendampingan Manajemen Bisnis untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah Keripik Pisang Banana Bobs. *Rahmatan Lil 'Alamin Journal of Community Services*, 3(1), 55–63. <https://doi.org/10.20885/rla.vol3.iss1.art7>
- Mangundjaya, W. L., & Pendjol, I. (2024). Pendampingan Pengembangan Organisasi Melalui Pendekatan Swot dan Appreciative Inquiry Pada Panti Asuhan di Jakarta. *Amaliah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 206–219. <https://doi.org/10.32696/ajpkm.v6i2.1628>
- Maryani, N., Paramita, V. S., Prabowo, J., & Adialita, T. (2022). Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Pariwisata pada Destinasi Wisata Stone Garden dan Gua Pawon. *Rahmatan Lil 'Alamin Journal of Community Services*, 2(1), 1–14. <https://doi.org/10.20885/rla.vol2.iss1.art1>
- Mutmainah, A. S., Handaru, J. R., Desthantri, D., Alif, S. E. N., & Pradesa, H. A. (2024). Pendampingan usaha mikro kecil dan menengah Angkringan Sadulur dengan mengoptimalkan pemanfaatan marketplace serta media sosial. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 8(2), 1526–1538.
- Nasrullah, M., & Rahmadanik, D. (2023). Pemberdayaan UMKM Kota Batu (Malang) Di Era Transformasi Bisnis Pada Industri E-Commerce. *Jurnal Manajemen Administrasi Bisnis Dan Publik Terapan*, 1(4), 176–188. <https://doi.org/10.59061/masip.v1i4.482>
- Pratiwi, A., Welkom, S. S., Riyansa, D., & Hadi, K. (2024). Pengabdian Masyarakat Penerapan Analisis SWOT Dalam Mendukung UMKM Pasca. *Gudang Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 90–94.
- Wahyudin, W., Herwanto, D., Nugraha, B., Hamdani, H., & Putra, C. G. G. (2021). Pemberdayaan Strategi UMKM Melalui Pengabdian Kepada Masyarakat Dengan Pendekatan Analisis SWOT. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 5(1), 236. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v5i1.6225>