

BAB V

PEMBAHASAN

A. Analisis SWOT dalam Toko Akahijab

Analisis SWOT merupakan alat yang membantu manajer menentukan dan mengembangkan strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Pada toko Akahijab terdapat beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh toko tersebut diantaranya :

1. Strategi Strength Opportunities

Pengambilan strategi SO ini dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan untuk mengambil peluang yang ada. Strategi SO Toko Akahijab ini adalah sebagai berikut :

a. Memilih karyawan yang sesuai kriteria

Memilih karyawan yang sesuai kriteria dilakukan dengan cara memilih karyawan sesuai dengan tingkat pendidikan yang telah ditentukan. Karyawan yang dibutuhkan untuk bekerja di toko ini adalah lulusan SMA. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Nawawi tentang manajemen yaitu kegiatan yang memerlukan kerjasama orang lain untuk mencapai

tujuan¹. Dapat dikatakan bahwa memilih karyawan merupakan bagian dari manajemen dimana terdapat proses untuk melakukan kerja sama dengan orang lain. Selain bagian dari manajemen terdapat pengambilan keputusan oleh owner toko bahwa karyawan yang bekerja harus lulusan SMA, beragama islam, perempuan berhijab dan belum menikah. Sehingga pemilihan karyawan yang sesuai terdapat proses manajemen strategik didalamnya untuk mencapai tujuan. Hal ini juga diperkuat dengan penelitian Sujadi dalam jurnalnya mengenai manajemen strategik yang merupakan rangkaian atau proses kegiatan pengambilan keputusan yang bersifat mendasar dan menyeluruh yang dibuat oleh pimpinan dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran di dalam suatu organisasi disertai dengan penetapan cara pelaksanaannya untuk mencapai tujuan.²

¹ Hadari Nawawi, *Administrasi Pendidikan*, Cet V, (Jakarta: Jaha Masagung, 1993), hal 13.

² Sujadi Konsep Manajemen Strategik Sebagai Paradigma Baru di Lingkungan Organisasi Pendidikan, *Jurnal STIE Semarang*, Voll 3, No.3 Oktober 2011, hal 2.

- b. Memberikan reward pada karyawan yang kinerjanya bagus

Memberikan hadiah untuk beberapa karyawan yang memiliki kinerja yang bagus dalam beberapa waktu tertentu akan memotivasi karyawan agar semangat dan memiliki target. Dalam meningkatkan manajemen bisnis yang ada di toko Akahijab, strategi ini sangat efektif seperti halnya yang dijelaskan oleh H. Malayu S.P Hasibuan dalam teorinya bahwa manajemen ialah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber – sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.³ Maka dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan manajemen juga harus disertai motivasi agar bisa meningkatkan sumber daya manusia yang akan membantu perusahaan dalam pemanfaatan peluang sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

- c. Menambah link – link baru untuk pemasaran produk

Strategi ini diperlukan agar produk – produk dari akahijab dapat lebih dikenal oleh masyarakat melalui sosial media seperti instagram dan watshap. Sehingga akan membentuk strategi yang efektif dengan

³ Malayu S.P Hasibuan. *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2011), hal 50.

pembuatan link – link baru tersebut. Hal ini sesuai dengan teori manajemen strategik yang dikemukakan oleh Lawrence R. Jauch dan William F. Gluech bahwa penyusunan suatu strategi yang diarahkan dengan cara serangkaian tindakan dan sejumlah keputusan atau pencapaian sasaran perusahaan yang dibantu dengan sejumlah strategi yang efektif.⁴ kemajuan teknologi yang dapat mendorong membuka link – link untuk pemasaran produk merupakan strategi yang efektif dan efisien jika diterapkan. Diperkuat lagi dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Farah yang menghasilkan bahwa strategi yang menggunakan kekuatan untuk memaksimalkan peluang seperti memperluas promosi produk.⁵

2. *Strategi Weaknesses Opportunities*

Strategi ini dapat diambil melalui pemanfaatan peluang untuk mengatasi kelemahan yang ada. Strategi WO di toko akahijab ini adalah meningkatkan kualitas produk yang sesuai dengan sasaran pelanggan. Dapat dikatakan bahwa produk yang dijual di toko ini memiliki kualitas yang baik dan tepat mengenai sasaran pelanggan

⁴ Taufiqurokhman, *Manajemen Strategik*, (Jakarta : Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Prof. Dr. Moestopo Beragama), hal 15.

⁵ Dinnia Ainul Farah, *Skripsi: Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategy Competitive Advantage Pada Pusat Souvenir (Studi Kasus CV Nabata Souvenir Desa Kendalrejo, Kecamatan Talun Kabupaten Blitar)*, (Tulungagung : Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2018) .

maka akan dapat menambah profit dalam perusahaan sehingga tujuan bisnis akan tercapai.

Hal ini sesuai dengan teori analisis SWOT menurut Fredy Rangkuti bahwa perumusan strategi perusahaan dengan cara identifikasi berbagai faktor secara sistematis yang berdasarkan analisis logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*straight*), dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*), dan ancaman (*threats*).⁶

Sedangkan penjualan produk yang memiliki kualitas bagus merupakan tujuan bisnis yang dapat melipatgandakan nilai – nilai pemilik perusahaan dalam penjualan produk. Hal ini sesuai dengan teori tujuan bisnis menurut Sternberg yaitu melipatgandakan nilai – nilai pemilik perusahaan melalui penjualan barang atau jasa.⁷

3. *Strategi Strength Threats*

Strategi ini merupakan bentuk pengoptimalan kekuatan dalam mengatasi ancaman yang ada. Strategi ST di toko akahijab ini diantaranya :

⁶ Fredy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2016), hal 18 – 19.

⁷ <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-bisnis/.com> Diakses pada Selasa, 18 Februari pukul 10:35.

a. Meningkatkan pelayanan pada konsumen

Dengan meningkatkan pelayanan pada konsumen, maka dapat mengatasi ancaman – ancaman yang dirasa oleh toko Akahijab dengan memanfaatkan kekuatan yang ada. Penggunaan sumber daya yang ada dalam organisasi secara optimal seperti mutu pelayanan akan berpengaruh dalam mengembangkan manajerial toko Akahijab tersebut.

Seperti teori yang dijelaskan oleh James F. Stoner bahwa manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian dan penggunaan sumber daya – sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan yang diinginkan.⁸ Strategi tersebut juga diperkuat dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fitria tentang pelayanan konsumen yang baik dapat memberikan solusi atas apa yang diinginkan pelanggan dan bersikap ramah terhadap pelanggan yang datang.⁹

b. Terus meningkatkan kerjasama antar bisnis

Strategi ini berguna untuk meminimalisir ancaman yang ada diluar Toko Akahijab. Kerjasama antar bisnis diperlukan agar bisnis yang dijalankan dapat berjalan untuk memenuhi kebutuhan pelaku bisnis maupun pemasok dalam bidang perniagaan atau

⁸ Sampurno Wibowo, *Pengantar Manajemen Bisnis Introduction To Business Management*, (Bandung: Politeknik Telkom, 2009), hal 6.

⁹ Lailatul Fitria, *Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Batok Kelapa "COCC ART" dengan Pendekatan Analisis Strengths Weaknesses, Opportunities, Threats di Tanjungsari Kota Blitar*, (Tulungagung : Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2019).

industri barang dan jasa yang dapat bermanfaat untuk pemenuhan kebutuhan masyarakat. Strategi ini sesuai dengan teori Musselman dan Jackson mengenai bisnis adalah jumlah keseluruhan aktivitas yang teroganir dalam bidang perniagaan atau industri penyediaan barang dan jasa agar memenuhi kebutuhan masyarakat serta dapat memperbaiki kualitas kehidupan masyarakat.¹⁰

c. Membuat inovasi produk

Inovasi produk akan memunculkan ide – ide baru dalam membuat produk yang ditawarkan di Toko Akahijab, maka produk tersebut akan lebih menonjol dari produk yang lain. Inovasi produk akan lebih menarik kecenderungan minat konsumen untuk membeli produk tersebut. Hal ini sesuai teori Fredy Rangkuti mengenai situasi peluang salah satunya adalah kecenderungan penting yang terjadi di kalangan pengguna produk.¹¹

4. *Strategi Weaknesses Treats*

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi WT yang diterapkan di toko Akahijab ini adalah

- a. menambah fasilitas toko seperti ruang ganti menjadi 2 ruangan dan memperluas tempat parkir

¹⁰ <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-bisnis/> Diakses pada Selasa, 18 Februari Pukul 10:30.

¹¹ Fredy Rangkuti David, *Manajemen Strategik*, (Jakarta : Salemba Empat, 2011), hal 17

Dalam meminimalkan kelemahan, maka diperlukannya penambahan fasilitas agar pelanggan bisa nyaman dalam berbelanja dan menarik minat konsumen untuk membeli produk tsb. Hal ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Zuhdi, Amelia, Syukur yang hasilnya adalah kelebihan yang terdapat di Pusat Kuliner Praistha Harsa dengan menggunakan analisis SWOT antara lain lengkapnya fasilitas, biaya sewa yang murah serta dijumpai beberapa makanan khas banyumas untuk mengambil kebijakan relokasi.¹²

b. Bersaing secara sehat

Dalam melakukan suatu usaha, tentunya diperlukan persaingan secara sehat agar manajemen yang dijalankan sesuai syariat islam. Hal ini sesuai jurnal Sunarji Harahap dalam jurnalnya mengenai manajemen syariah yaitu seni dalam mengelola sumber daya yang dimiliki dengan metode syariah yang telah tercantum dalam kitab suci atau yang telah diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW. Adapun asas – asas dari manajemen syariah yaitu beriman, bertakwa, keseimbangan dan keadilan.¹³ Jadi bersaing secara sehat telah menerapkan perilaku manajemen syariah yang sesuai perintah Nabi.

¹² Muhammad Fauzan, Nurul kramiah, Bambang Sutikno, Analisis SWOT dalam Penentuan Strategi Pemasaran Produk PT Karunia Sentosa Plastik, *Jurnal ema- Ekonomi Manajemen Akuntansi*, Vol 2, No.2, Desember, 2018, hal 116.

¹³ Sunarji Harahap, Implementasi Manajemen Syariah Dalam Fungsi – Fungsi Manajemen, *Jurnal At-Tawassuth*, Vol 2, No.1, 2016, hal 211.

B. Kendala dan Solusi dalam Manajemen Bisnis Toko Akahijab

Dalam dunia bisnis tentunya ada kendala – kendala yang dihadapi. Kendala – kendala tersebut bisa berasal dari faktor internal perusahaan maupun faktor eksternal perusahaan. Maka dari itu diperlukan cara atau strategi untuk mengatasi kendala – kendala yang ada dalam bisnis yang dijalankan agar bisnis dapat berjalan dengan baik.

Seperti halnya di toko Akahijab yang mempunyai kendala dalam menerapkan manajemen bisnisnya. Beberapa konsumen yang berbelanja di toko Akahijab, telah menyampaikan kendala – kendala yang ada di toko ini. Mereka berpendapat bahwasanya kendala kendala di toko ini terlihat pada ruang ganti yang hanya satu, hal ini dirasakan konsumen jika ingin mencoba pakaian yang akan dibeli harus mengantri satu persatu sehingga konsumen tidak nyaman berbelanja di toko ini. Selain itu kendala di toko ini terletak pada tempat parkir yang sempit sehingga jika banyak konsumen yang berbelanja di toko ini, mereka tidak bisa leluasa menempatkan kendaraannya, sehingga konsumen tidak puas dengan pelayanan tempat parkir yang ada di toko Akahijab.

Berbeda dengan toko pesaing yang punya kamar ganti dan tempat parkir yang representatif, beberapa pengunjung berharap manajemen toko Akahijab mau memperhatikan keluhan beberapa pengunjung, sehingga mampu bersaing dengan toko yang lain dilihat dari analisis SWOT. Sehingga dibutuhkan solusi yang tepat untuk mengatasi kendala – kendala

tersebut. Solusi tersebut bisa berupa strategi yang tepat dalam menjalankan manajemen bisnis di toko Akahijab.

Strategi tersebut dapat diperoleh dari hasil analisis SWOT diatas bahwa strategi yang tepat diantaranya strategi SO, WO, ST, WT, jika Toko Akahijab dapat menerapkan strategi diatas, maka toko Akahijab dapat bersaing secara efektif apalagi kualitas produk di Toko Akahijab ini bagus.