

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Profil Usaha

a. Sejarah dan Perkembangan Usaha

Toko Sandal Ping Tulungagung merupakan toko yang menjual produk sandal, sepatu, tas, kosmetik dan aksesoris. Toko ini berdiri pada tahun 2007 yang dikelola oleh Ibu Musrikah dan Bapak Samsuri. Lokasi tokonya berpusat di jalan Ir. Bung Tomo No.3, Dusun Ringinsari, Desa Ringinpitu, Kec. Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur (66251). Toko ini buka mulai pukul 08.00 – 20.30 WIB pada hari biasa dan tutup pada pukul 21.00 pada Bulan Ramadhan.

Pada tahun 2007, toko ini menjual produk sembako seperti beras, minyak, gula. Saat itu, usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan lancar. Namun, karena banyaknya pesaing yang menjual produk sembako dengan harga yang lebih murah, akhirnya pemilik toko memilih untuk berhenti menjual produk sembako dan memfokuskan usahanya untuk menjual produk sandal dan sepatu. Alasan pemilik toko menjual produk tersebut, karena jumlah pesaingnya masih sedikit.

Pada tahun 2014 sandal dan sepatu yang disediakan Toko Sandal Ping jumlahnya masih sedikit. Dan seiring dengan berkembangnya usaha, produk sandal dan sepatu yang disediakan mulai beragam serta menambahkan produk lain seperti tas, kosmetik, aksesoris, hijab, alat tulis dan mainan anak-anak. Toko ini berusaha untuk menyediakan produk-produk yang dibutuhkan oleh konsumen agar usaha yang dijalankan dapat berkembang. Penjualan terbanyak biasanya terjadi pada bulan Ramadhan menjelang Idul Fitri, karena banyak konsumen yang membutuhkan sandal dan sepatu untuk digunakan di Hari Raya Idul Fitri.

Dalam menjalankan usahanya, Toko Sandal Ping Tulungagung sering mengalami pasang surut penjualan dan mengalami kerugian karena berpindah-pindah lokasi toko cabang karena sepi pembeli dan terjadinya kasus penipuan. Selama menjalankan usaha, penurunan terbesar terjadi pada saat wabah Covid 19 pada tahun 2020 di bulan Ramadhan di mana pendapatan usahanya menurun dan harus tetap memberikan gaji karyawan. Saat ini, Toko Sandal Ping Tulungagung sudah mempunyai 7 karyawan serta 2 toko cabang yang berada di Desa Mojosari dan Desa Loderesan.

b. Produk Toko Sandal Ping Tulungagung

Tabel 4.1⁷³
Produk Toko Sandal Ping Tulungagung

No.	Produk	Harga (dalam Rupiah)
1.	Sandal pria (anak - dewasa)	7.000 - 60.000
2.	Sandal wanita (anak - dewasa)	7.000 - 100.000
3.	Sepatu (anak - dewasa)	35.000 - 125.000
4.	Tas (anak - dewasa)	25.000 - 100.000
5.	Kosmetik	7.000 - 33.000
6.	Aksesoris (topi, ikat rambut, dan sebagainya)	2.000 - 20.000
7.	Hijab	15.000 - 60.000
8.	Alat tulis	1.000 - 35.000
9.	Mainan anak-anak	10.000 - 40.000

2. Strategi Pemasaran Toko Sandal Ping Tulungagung dalam Mengembangkan Usaha

Toko Sandal Ping Tulungagung, telah menggunakan strategi pemasaran melalui produk, harga, promosi dan tempat dalam mengembangkan usahanya. Strategi pemasaran yang digunakan di toko pusat maupun toko cabang secara keseluruhan sama. Berikut penjelasannya:

Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha)

“Strategi pemasarannya (produk, harga, promosi dan tempat) di toko cabangnya sama saja seperti di toko ini (Toko Pusat di Desa Ringinpitu)”⁷⁴

⁷³ Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha Toko Sandal Ping Tulungagung), 9 Maret 2021

⁷⁴ Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha Toko Sandal Ping Tulungagung), 16 Maret 2021

Adapun strategi pemasaran yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah, sebagai berikut:

a. Produk

Strategi pemasaran produk yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah menyediakan produk yang berkualitas dan model terbaru. Berikut penjelasannya:

Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha)

“Di sini memilih produk yang (kualitasnya) bagus dan mencari model yang terbaru, karena yang dicari (pembeli) kebanyakan yang model terbaru. Jadi kami berusaha untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Contohnya mencari sandal dan sepatu model terbaru, untuk kualitasnya yang dari kerajinan itu lempunya yang bagus, kalau (kualitas) pabrikan seperti merek new era itu yang bagus.”⁷⁵

Pendapat karyawan mengenai strategi pemasaran produk di Toko Sandal Ping Tulungagung:

Wawancara kepada Dina Nur Kavita (Karyawan)

“Produk yang dijual ada make-up (kosmetik), aksesoris, alat tulis, tas, sandal dan sepatu untuk semua kalangan (anak-anak sampai orang dewasa). Produk yang sering dibeli (konsumen) biasanya sandal, sepatu, tas sama make-up (kosmetik). Kualitasnya

⁷⁵ Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha Toko Sandal Ping Tulungagung), 16 Maret 2021

juga lumayan bagus, sebanding sama harganya. Model yang terbaru biasanya di sini juga ada dan produknya cukup lengkap.”⁷⁶

Pendapat pembeli mengenai strategi pemasaran produk di Toko Sandal Ping Tulungagung:

Wawancara kepada Totok Sudibyo (Pembeli)

“Saya beli di sini sejak toko ini buka, jadi dia (toko) menyediakan produk seperti sandal, sepatu dan make-up (kosmetik). Saya biasanya beli sandal untuk si kecil ini sama sandal ibunya. Kalau secara harga dengan kualitasnya sebanding, karena kadang kita beli barang mahal tapi kualitasnya jelek atau beli harga murah tapi kualitasnya juga hancur-hancuran. Jadi kalau di sini seimbang (antara harga dengan kualitasnya). Kalau modelnya, mungkin yang muda-muda yang lebih cocok, kalau buat saya ada kalanya cocok ada kalanya tidak, karena kita kalangan orang tua. Tapi kalau untuk anak muda sama ibu-ibu ya masih bagus. Untuk kelengkapannya cukup bagus (cukup lengkap).”⁷⁷

Wawancara kepada Dimas Bayu Satriyo (Pembeli)

“Saya sudah lama mas beli di sini, biasanya sering beli sandal. Produk yang disediakan bagus dan kualitasnya lumayan (baik). Model yang disediakan juga terbaru dan produknya cukup lengkap mas.”⁷⁸

⁷⁶ Wawancara kepada Dina Nur Kavita (Karyawan Toko Sandal Ping Tulungagung), 20 Maret 2021

⁷⁷ Wawancara kepada Totok Sudibyo (Pembeli Toko Sandal Ping Tulungagung), 20 Maret 2021

⁷⁸ Wawancara kepada Dimas Bayu Satriyo (Pembeli Toko Sandal Ping Tulungagung), 20 Maret 2021

Dari pernyataan di atas dapat menunjukkan bahwa strategi pemasaran produk yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah menyediakan produk yang berkualitas dan model yang terbaru untuk memenuhi permintaan pembeli. Produk yang disediakan cukup lengkap dari usia anak-anak sampai orang dewasa dan tidak hanya menjual sandal dan sepatu saja, tetapi juga menyediakan produk lain seperti tas, kosmetik, aksesoris, hijab, alat tulis dan mainan anak-anak untuk meningkatkan penjualannya.

b. Harga

Strategi pemasaran harga yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah mengikuti harga pasar dan mengambil keuntungan 10%. Berikut penjelasannya:

Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha)

“Di sini harganya standar, sama seperti di toko-toko lain. Tujuannya agar (produknya) cepat laku dan masyarakatnya mampu untuk membeli produk di toko ini.”⁷⁹

⁷⁹ Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha Toko Sandal Ping Tulungagung), 16 Maret 2021

Cara pengambilan keuntungan di Toko Sandal Ping Tulungagung adalah 10% dari harga jual. Sebagai contohnya: harga jual Rp 50.000,-, pengambilan keuntungannya Rp 5.000,-. Cara perhitungannya: $\frac{Rp\ 50.000,-}{Rp\ 5.000,-} \times 100\% = 10\%$. Berikut penjelasannya:

Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha)

“Kalau keuntungan itu, harga (jual) Rp 50.000,- mungkin (mengambil keuntungan) Rp 5.000,-. Kalau harganya kecil-kecil, misalnya Rp 1.000,-, mengambil (keuntungannya) Rp 100,-. Kalau harga 100.000,- ya bisa (mengambil keuntungan) Rp 10.000,-.”⁸⁰

Pendapat karyawan mengenai strategi pemasaran harga di Toko Sandal Ping Tulungagung:

Wawancara kepada Dina Nur Kavita (Karyawan)

“Harganya terjangkau, sebanding dengan kualitasnya. Untuk harga di sini ditentukan bosnya (pemilik usaha) dan menggunakan harga pas, jadi kalau ada pelanggan atau yang beli banyak, harganya tetap sama.”⁸¹

⁸⁰ Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha Toko Sandal Ping Tulungagung), 9 Maret 2021

⁸¹ Wawancara kepada Dina Nur Kavita (Karyawan Toko Sandal Ping Tulungagung), 20 Maret 2021

Pendapat pembeli mengenai strategi pemasaran harga di Toko Sandal Ping Tulungagung:

Wawancara kepada Desi Elasari (Pembeli)

“Harganya terjangkau dan sesuai dengan kualitasnya. Dulu pernah beli (produk) kualitasnya jelek tapi bisa dikembalikan lagi kok.”⁸²

Wawancara kepada Nur Anis (Pembeli)

“Harganya terjangkau dan harga dengan kualitas yang diberikan sesuai.”

Dari pernyataan di atas dapat menunjukkan bahwa strategi pemasaran harga yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah mengikuti harga pasar agar produk yang dijual cepat laku dan masyarakat mampu untuk membeli produk di toko tersebut. Harga yang diberikan juga sesuai dengan kualitas produknya, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. Toko ini menggunakan harga pas, dimana harga yang diberikan menggambarkan kualitas dari produk tersebut atau bisa disebut sebagai harga psikologis.

⁸² Wawancara kepada Desi Elasari (Pembeli Toko Sandal Ping Tulungagung), 20 Maret 2021

Cara pengambilan keuntungan di Toko Sandal Ping Tulungagung adalah 10% dari harga jual. Sebagai contohnya: harga jual Rp 50.000,-, pengambilan keuntungannya Rp 5.000,-. Cara perhitungannya: $\frac{Rp\ 50.000,-}{Rp\ 5.000,-} \times 100\% = 10\%$.

c. Tempat

Strategi tempat yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah memilih lokasi yang strategis yaitu berdekatan dengan jalan raya, pemukiman penduduk dan tempat yang ramai. Berikut penjelasannya:

Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha)

“Tempatnya mencari lokasi yang dekat jalan raya, dekat pemukiman penduduk dan pusat keramaian, jadi memilih tempat yang strategis. Tujuannya agar masyarakat banyak yang mengetahui lokasi toko dan gampang (mudah) mencarinya.”⁸³

Pendapat karyawan mengenai strategi tempat di Toko Sandal Ping Tulungagung:

Wawancara kepada Dina Nur Kavita D (Karyawan)

“Tempatnya dekat jalan raya dan mudah di jangkau. Aksesnya lumayan mudah, lokasinya juga mudah dicari karena di pinggiran jalan. Tempatnya juga nyaman, adem (dingin) dan fasilitasnya (untuk pembeli) ada kamar mandi sama tempat parkir. Untuk tempat parkirnya kalau waktu ramai ya masih kurang luas,

⁸³ Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha Toko Sandal Ping Tulungagung), 16 Maret 2021

apalagi kalau mobil itu agak susah parkirnya, karena di sini pembelinya yang datang ke toko.”⁸⁴

Pendapat pembeli mengenai strategi tempat di Toko Sandal Ping Tulungagung:

Wawancara kepada Hartina (Pembeli)

“Saya tau lokasi tokonya karena sering lewat. Aksesnya juga mudah dan tidak sulit untuk ditemukan. Tempatnya nyaman, bersih, mudah dijangkau dan make-upnya (kosmetik) murah-murah. Untuk tempat parkirnya lumayan kalau untuk motor, tapi kalau yang mau belanja memakai mobil masih kurang luas.”⁸⁵

Wawancara kepada Dwi Handayani (Pembeli)

“Saya mengetahui toko ini dari teman. Untuk akses atau jalannya lancar dan lokasinya mudah ditemukan. Tempatnya lumayan luas dan nyaman, tapi untuk tempat parkirnya agak kurang luas.”

Dari pernyataan di atas dapat menunjukkan bahwa strategi tempat yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah memilih lokasi yang strategis yaitu berdekatan dengan jalan raya, pemukiman penduduk dan tempat yang ramai. Hal ini bertujuan agar banyak masyarakat yang mengetahui lokasi Toko Sandal Ping Tulungagung dan tempatnya mudah untuk ditemukan atau di kunjungi oleh pembeli. Di toko ini

⁸⁴ Wawancara kepada Dina Nur Kavita (Karyawan Toko Sandal Ping Tulungagung), 20 Maret 2021

⁸⁵ Wawancara kepada Hartina (Pembeli Toko Sandal Ping Tulungagung), 20 Maret 2021

pembeli langsung datang ke toko, sehingga toko ini memberikan tempat belanja yang nyaman dan menyediakan fasilitas kamar mandi serta tempat parkir untuk pembeli. Namun, tempat parkir yang disediakan Toko Sandal Ping Tulungagung masih kurang luas, apalagi untuk kendaraan mobil.

d. Promosi

Strategi promosi yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah memasang papan nama atau baner di depan toko dan memberikan pelayanan yang baik kepada pembeli. Berikut penjelasannya:

Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha)

“Promosinya melalui banner yang di pasang di toko itu. Untuk tulisannya ada nama Toko Ping dan jenis (produk) yang dijual. Tujuannya agar masyarakat mengetahui kalau toko ini menjual barang-barang apa saja dan jenis-jenisnya yang tercantum di banner (papan nama). Dan promosinya belum menggunakan media online karena yang posting belum ada dan masih sibuk.”⁸⁶

⁸⁶ Wawancara kepada Ibu Musrikah (Pemilik Usaha Toko Sandal Ping Tulungagung), 16 Maret 2021

Pendapat karyawan mengenai strategi promosi di Toko Sandal Ping Tulungagung:

Wawancara kepada Laila Fitrotin (Karyawan)

“Bannernya menarik dan mudah diingat, supaya orang-orang mudah mengetahui lokasi toko ini. Penataan barangnya sesuai dengan macam-macamnya, misalnya sepatu sama sepatu. Tujuannya agar rapi, pembelinya juga nyaman dan mudah untuk mencari barang. Untuk pelayanan pembeli tergantung mas, tapi kalau kami diutamakan pembeli adalah raja, agar pembeli merasa nyaman dan tertarik datang ke sini lagi. Di sini belum menggunakan promosi melalui media online.”⁸⁷

Pendapat pembeli mengenai strategi promosi di Toko Sandal Ping Tulungagung:

Wawancara kepada Hartina (Pembeli)

“Informasi dibannernya sesuai, ada make-up (kosmetik), sandal dan sepatu. Penataan barangnya juga rapi dan mudah dicari, tapi biasanya lebih sering tanya karyawannya tempatnya (produk) di mana. Pelayanannya juga ramah.”⁸⁸

⁸⁷ Wawancara kepada Laila Fitrotin (Karyawan Toko Sandal Ping Tulungagung), 20 Maret 2021

⁸⁸ Wawancara kepada Hartina (Pembeli Toko Sandal Ping Tulungagung), 20 Maret 2021

Wawancara kepada Totok Sudibyo (Pembeli)

“Kalau bannernya sudah jelas dan infomasinya juga sesuai dengan produk di toko. Untuk penataan barangnya, mungkin tergantung dari pihak tokonya sendiri. Menurut saya sudah cukup rapi, tapi ada yang bagus itu dia (toko) memanfaatkan tempat-tempat sempit itu dan pelayanannya juga baik.”⁸⁹

Dari pernyataan di atas dapat menunjukkan bahwa strategi promosi yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah memasang papan nama atau baner di depan toko untuk memperjelas lokasi toko dan memberikan informasi tentang produk apa saja yang dijual di tersebut. Informasi yang diberikan di papan nama juga sudah jelas dan sesuai dengan produk yang dijual di Toko Sandal Ping Tulungagung. Sehingga, strategi promosi yang dilakukan tidak mengandung unsur penipuan ataupun merugikan orang lain. Menurut pemilik usaha, toko ini belum menggunakan promosi melalui media *online*.

Para karyawan juga berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada pembeli agar mereka merasa nyaman ketika berbelanja. Produk-produk yang dijual di tata dengan rapi dan disesuaikan dengan jenis produknya untuk memudahkan pembeli dalam mencari produk yang dibutuhkan.

⁸⁹ Wawancara kepada Totok Sudibyo (Pembeli Toko Sandal Ping Tulungagung), 20 Maret 2021

3. Perkembangan Usaha Toko Sandal Ping Tulungagung

a. Pendapatan

Dalam menjalankan usaha, pendapatan yang diperoleh Toko Sandal Ping Tulungagung mengalami kenaikan dan penurunan yang menunjukkan bahwa toko ini sedang berkembang. Menurut pemilik usaha, dalam 1 hari pendapatan yang diperoleh rata-rata adalah 2.500.000 di Toko Pusat dan 1.000.000 pada setiap toko cabangnya. Adapun data pendapatan Toko Sandal Ping Tulungagung selama 3 bulan terakhir adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Data pendapatan Toko Sandal Ping Tulungagung Bulan Desember 2020, Januari 2020 dan Februari 2021

No.	Lokasi Toko	Pendapatan		
		Desember 2020	Januari 2021	Februari 2021
1.	Toko Pusat (Desa Ringinpitu)	Rp71,605,900	Rp73,094,500	Rp72,788,500
2.	Toko Cabang 1 (Desa Mojosari)	Rp28,202,000	Rp21,080,000	Rp23,063,500
3.	Toko Cabang 2 (Desa Loderesan)	Rp41,623,500	Rp32,088,500	Rp33,419,500

Sumber: Dokumen Toko Sandal Ping Tulungagung

b. Jumlah Karyawan

Adapun karyawan di Toko Sandal Ping Tulungagung berjumlah 7 orang dengan pembagian lokasi kerja yaitu 3 karyawan di Desa Ringinpitu, 2 karyawan di Desa Mojosari dan 2 karyawan di Desa Loderesan. Semua karyawannya mempunyai tugas yang sama yaitu menata barang, melayani pembeli, membersihkan toko,

mengecek barang yang kosong, dan sebagainya. Berikut ini data karyawan Toko Sandal Ping Tulungagung:

Tabel 4.3⁹⁰
Data Karyawan Toko Sandal Ping Tulungagung

No.	Nama	Tempat dan Tanggal Lahir	Alamat
1.	Yunike Nurul Maulina	Tulungagung, 18 Juni 2000	Desa Ringinpitu, Kec. Kedungwaru, Kab. Tulungagung
2.	Eliza Novianty	Tulungagung, 13 April 2000	Desa Bangoan, Kec. Kedungwaru, Kab. Tulungagung
3.	Tri Heny Indriyani	Tulungagung, 03 Mei 1996	Desa Ringinpitu, Kec. Kedungwaru, Kab. Tulungagung
4.	Laila Fitrotin	Tulungagung, 17 Oktober 2000	Desa Wonokromo, Kec. Gondang, Kab. Tulungagung
5.	Reni Hidayati	Tulungagung, 25 Desember 1989	Desa Mojosari, Kec. Kauman, Kab. Tulungagung
6.	Dina Nur Kavita D	Tulungagung, 09 April 2000	Desa Kepatihan, Kec. Tulungagung, Kab. Tulungagung
7.	Evita Yulia Rahmawati	Tulungagung, 30 Juli 1999	Desa Sambirobyong, Kec. Sumbergempol, Kab. Tulungagung

c. Toko Cabang

Dalam mengembangkan usahanya, Toko Sandal Ping Tulungagung pernah mempunyai 4 lokasi toko. Tetapi, karena toko ke 4 sepi pembeli, akhirnya seluruh produknya digabungkan dengan produk di Toko Cabang 2 (Desa Loderesan). Menurut pemilik usaha, toko ini sering berpindah-pindah tempat karena sepi pembeli dan

⁹⁰ Wawancara kepada Semua Karyawan Toko Sandal Ping Tulungagung, 16-20 Maret 2021

tempatnyanya yang kurang strategis. Toko ini pernah berpindah lokasi di Desa Jepun, Desa Karangwaru dan Desa Ringinpitu.

Untuk saat ini, Toko Sandal Ping Tulungagung mempunyai 3 tempat usaha, yaitu:

- 1) Toko pusat, di Jalan Ir. Bung Tomo No.3, Dusun Ringinsari, Desa Ringinpitu, Kec. Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur (66251).
- 2) Toko cabang 1, di Ruko C, Dusun Mojasari, Desa Mojasari, Kec. Kauman, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur (66261).
- 3) Toko cabang 2, di Jalan Iswahyudi, Dusun Gempolsari, Desa Loderesan, Kec. Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur (66229).

B. Temuan Penelitian

1. Strategi Pemasaran Toko Sandal Ping Tulungagung dalam Mengembangkan Usaha

a. Strategi pemasaran

Dalam mengembangkan usahanya, Toko Sandal Ping Tulungagung telah menggunakan strategi pemasaran melalui produk, harga, tempat dan promosi. Strategi pemasaran yang digunakan di toko pusat maupun di toko cabang, secara keseluruhan sama. Berikut ini, strategi pemasaran yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha:

1) Produk

Strategi pemasaran produk yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah menyediakan produk yang berkualitas dan model yang terbaru untuk memenuhi permintaan pembeli. Produk yang disediakan cukup lengkap dari usia anak-anak sampai orang dewasa dan tidak hanya menjual sandal dan sepatu saja, tetapi juga menyediakan produk lain seperti tas, kosmetik, aksesoris, hijab, alat tulis dan mainan anak-anak untuk meningkatkan penjualannya.

2) Harga

Strategi pemasaran harga yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah mengikuti harga pasar agar produk yang dijual cepat laku dan masyarakat mampu untuk membeli produk di toko tersebut. Harga yang diberikan juga sesuai dengan kualitas produknya, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. Toko ini menggunakan harga pas, di mana harga yang diberikan menggambarkan kualitas dari produk tersebut atau bisa disebut sebagai harga psikologis.

Cara pengambilan keuntungan di Toko Sandal Ping Tulungagung adalah 10% dari harga jual. Sebagai contohnya: harga jual Rp 50.000,-, pengambilan keuntungannya Rp 5.000,- . Cara perhitungannya: $\frac{Rp\ 50.000,-}{Rp\ 5.000,-} \times 100\% = 10\%$.

3) Tempat

Strategi tempat yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah memilih lokasi yang strategis yaitu berdekatan dengan jalan raya, pemukiman penduduk dan tempat yang ramai. Tujuannya adalah agar banyak masyarakat yang mengetahui lokasi Toko Sandal Ping Tulungagung dan tempatnya mudah untuk di temukan atau di kunjungi oleh pembeli. Di toko ini pembeli langsung datang ke toko, sehingga toko ini memberikan tempat belanja yang nyaman dan menyediakan fasilitas kamar mandi serta tempat parkir untuk pembeli.

4) Promosi

Strategi promosi yang digunakan Toko Sandal Ping Tulungagung dalam mengembangkan usaha adalah memasang papan nama atau baner di depan toko untuk memperjelas lokasi toko dan memberikan informasi tentang produk apa saja yang dijual di tersebut. Informasi yang diberikan di papan nama juga sudah jelas dan sesuai dengan produk yang dijual di Toko Sandal Ping Tulungagung. Sehingga, strategi promosi yang dilakukan

tidak mengandung unsur penipuan ataupun merugikan orang lain.

Para karyawan juga berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada pembeli agar mereka merasa nyaman ketika berbelanja. Produk-produk yang dijual di tata dengan rapi dan disesuaikan dengan jenis produknya untuk memudahkan pembeli dalam mencari produk yang dibutuhkan.

b. Perkembangan usaha

Dalam penelitian ini, perkembangan usaha di Toko Sandal Ping Tulungagung dilihat melalui jumlah pendapatan, jumlah karyawan dan cabang usaha yang dimiliki. Berikut penjelasannya:

1) Pendapatan

Dalam menjalankan usaha, pendapatan yang diperoleh Toko Sandal Ping Tulungagung mengalami kenaikan dan penurunan yang menunjukkan bahwa toko ini sedang berkembang. Menurut pemilik usaha, dalam 1 hari pendapatan yang diperoleh rata-rata adalah 2.500.000 di Toko Pusat dan 1.000.000 pada setiap toko cabangnya. Adapun data pendapatan Toko Sandal Ping Tulungagung selama 3 bulan terakhir adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Data pendapatan Toko Sandal Ping Tulungagung Bulan
Desember 2020, Januari 2020 dan Februari 2021

No.	Lokasi Toko	Pendapatan		
		Desember 2020	Januari 2021	Februari 2021
1.	Toko Pusat (Desa Ringinpitu)	Rp71,605,900	Rp73,094,500	Rp72,788,500
2.	Toko Cabang 1 (Desa Mojosari)	Rp28,202,000	Rp21,080,000	Rp23,063,500
3.	Toko Cabang 2 (Desa Loderesan)	Rp41,623,500	Rp32,088,500	Rp33,419,500

Sumber: Dokumen Toko Sandal Ping Tulungagung

2) Karyawan

Adapun karyawan di Toko Sandal Ping Tulungagung berjumlah 7 orang dengan pembagian lokasi kerja yaitu 3 karyawan di Desa Ringinpitu, 2 karyawan di Desa Mojosari dan 2 karyawan di Desa Loderesan. Semua karyawannya mempunyai tugas yang sama yaitu menata barang, melayani pembeli, membersihkan toko, mengecek barang yang kosong, dan sebagainya. Berikut ini data karyawan Toko Sandal Ping Tulungagung:

Tabel 4.5⁹¹
Data Karyawan Toko Sandal Ping Tulungagung

No.	Nama	Tempat dan Tanggal Lahir	Alamat
1.	Yunike Nurul Maulina	Tulungagung, 18 Juni 2000	Desa Ringinpitu, Kec. Kedungwaru, Kab. Tulungagung
2.	Eliza Novianty	Tulungagung, 13 April 2000	Desa Bangoan, Kec. Kedungwaru, Kab. Tulungagung
3.	Tri Heny Indriyani	Tulungagung, 03 Mei 1996	Desa Ringinpitu, Kec. Kedungwaru, Kab. Tulungagung
4.	Laila Fitrotin	Tulungagung, 17 Oktober 2000	Desa Wonokromo, Kec. Gondang, Kab. Tulungagung
5.	Reni Hidayati	Tulungagung, 25 Desember 1989	Desa Mojosari, Kec. Kauman, Kab. Tulungagung
6.	Dina Nur Kavita D	Tulungagung, 09 April 2000	Desa Kepatihan, Kec. Tulungagung, Kab. Tulungagung
7.	Evita Yulia Rahmawati	Tulungagung, 30 Juli 1999	Desa Sambirobyong, Kec. Sumbergempol, Kab. Tulungagung

3) Toko cabang

Dalam mengembangkan usahanya, Toko Sandal Ping Tulungagung pernah mempunyai 4 lokasi toko. Tetapi, karena toko ke 4 sepi pembeli, akhirnya seluruh produknya digabungkan dengan produk di Toko Cabang 2 (Desa Loderesan). Menurut pemilik usaha, toko ini sering berpindah-pindah tempat karena sepi pembeli dan tempatnya yang kurang strategis. Toko ini pernah berpindah lokasi di Desa Jepun, Desa Karangwaru dan Desa Ringinpitu..

⁹¹ *Ibid.*,

Untuk saat ini, Toko Sandal Ping Tulungagung mempunyai 3 tempat usaha, yaitu:

- a) Toko pusat, di Jalan Ir. Bung Tomo No.3, Dusun Ringinsari, Desa Ringinpitu, Kec. Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur (66251).
- b) Toko cabang 1, di Ruko C, Dusun Mojasari, Desa Mojosari, Kec. Kauman, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur (66261).
- c) Toko cabang 2, di Jalan Iswahyudi, Dusun Gempolsari, Desa Loderesan, Kec. Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur (66229).