

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. Paparan Data Penelitian

##### 1. Deskripsi Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro

###### a. Sejarah Berdirinya Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro

Toko Ayu *Accessories* didirikan sendiri oleh pemilik (*owner*), yaitu Diah Ayu Permatasari pada bulan Maret 2007 silam. Toko ini beralamatkan di Jl. Kap. Pattimura 1 No. 12, Sobontoro, Prayan, Sobontoro, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur 66232, timur jalan, kurang lebih 300 km ke arah selatan dari perempatan Gledhuk, Tulungagung. Berdirinya Toko Ayu *Accessories* ini diawali dari kerja keras Diah Ayu Permatasari sendiri dengan keahlian merancang aksesoris-aksesoris. Berikut penjelasan Diah Ayu Permatasari.

*“Bisnis ini berawal dari hobi mbak, awalnya saya suka sekali membuat rancangan-rancangan aksesoris, seperti gelang dan kalung. Gelang dan kalung yang sudah saya buat itu dulunya saya tawarkan ke teman-teman saya, saya tawarkan langsung bertemu orangnya mbak karena waktu dulu belum ada teknonologi secanggih sekarang. Saya masih ingat sekali modal pertama waktu itu Rp50.000,00. Lambat laun banyak yang meminati hasil karya saya, jadi saya berinisiatif membangun toko kecil-kecilan di teras rumah untuk menjual aksesoris karya saya”.*<sup>55</sup>

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan Diah Ayu Permatasari selaku *Owner* Toko Ayu *Accessories* Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:00 WIB.

Dari keterangan di atas, dijelaskan bahwa Diah Ayu memulai bisnis ini berawal dari hobi dengan modal awal hanya Rp50.000,00. Karena produk lambat laun semakin banyak peminatnya, akhirnya beliau berani membangun toko kecil-kecilan di teras rumahnya. Semakin banyaknya produk yang diminati, mendorong Diah Ayu untuk memperluas toko dan merekrut beberapa karyawan untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Ungkapan Diah Ayu perihal usaha yang beliau rintis di tanah sendiri.

*“Usaha ini memang berawal dari hobi yang saya salurkan untuk mencoba berbisnis. Karena semakin banyak yang suka, dan karena semakin zaman semakin maju maka saya berinisiatif untuk membangun toko ini di tanah saya sendiri.”<sup>56</sup>*

Dari keterangan di atas dapat dijelaskan bahwa usaha Diah Ayu dirintis memang murni di tanah sendiri. Sedangkan nama toko ini, Ayu *Accessories* diambil dari potongan nama tengah *owner* sendiri yaitu Diah Ayu Permatasari. Dengan maksud toko aksesoris milik Ayu.

Berikut penjelasan beliau mengenai nama Toko Ayu *Accessories*.

*“Toko ini saya namakan Toko Ayu Accessories, karena dari awal saya sendiri yang merintis, jadi saya ambil dari potongan nama tengah saya sendiri ‘Ayu’ dan saya*

---

<sup>56</sup> Wawancara dengan Diah Ayu Permatasari selaku *Owner* Toko Ayu *Accessories* Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:00 WIB.

*gabungkan dengan apa yang saya jual yaitu aksesoris, jadilah Toko Ayu Accessories”.*<sup>57</sup>

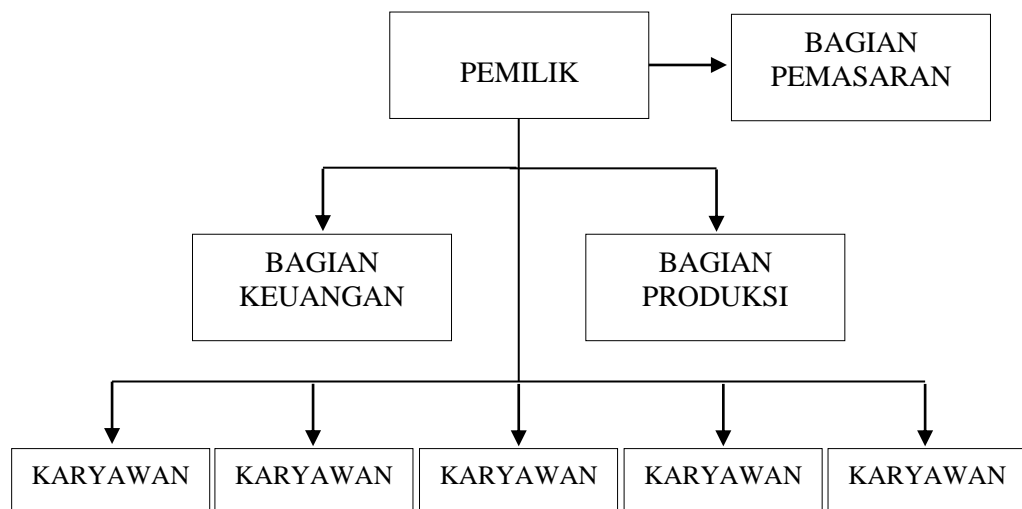
**b. Tujuan Usaha Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**

- 1) Mendapat keuntungan/profit yang halal dan barokah
- 2) Menyediakan kebutuhan akan aksesoris di wilayah sekitar tempat usaha
- 3) Menambah keterampilan
- 4) Memanfaatkan peluang dan bahan-bahan yang tersedia
- 5) Membuka lapangan pekerjaan
- 6) Membuat produk yang dapat dijadikan sebagai gaya kebutuhan modis bagi yang mengenakannya

**c. Struktur Organisasi Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**

**Bagan 1.1**

**Struktur Organisasi Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**



(Sumber: Toko Ayu Accessories Sobontoro, Tulungagung)

<sup>57</sup> Wawancara dengan Diah Ayu Permatasari selaku *Owner* Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:00 WIB.

*Owner* adalah pihak yang melakukan koordinasi, mengidentifikasi kebutuhan, dan mengelola usaha serta perencanaan program. Sedangkan karyawan adalah pihak yang bertugas melaksanakan kegiatan usaha di Toko Ayu Accessories.

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Strategi Pengembangan Usaha Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**

Strategi pengembangan usaha Toko Ayu Accessories didasarkan pada analisis SWOT, sebagai berikut:

#### **a. Faktor-faktor Kekuatan (*Stregth*) Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**

Faktor kekuatan di Toko Ayu Accessories dilatarbelakangi sesuai dengan tujuan usaha, yaitu mendapatkan keuntungan/profit yang halal dan barokah, menambah keterampilan, menyediakan kebutuhan akan aksesoris di wilayah sekitar tempat usaha, memanfaatkan peluang dan bahan-bahan yang ada, membuka lapangan pekerjaan, serta membuat produk yang dapat menjadi gaya modis bagi yang menggunakannya.

Faktor kekuatan lainnya berasal dari kriteria pendidikan terakhir karyawan yang bekerja di Toko Ayu Accessories. Berikut keterangan dari *owner* Toko Ayu Accessories.

*“Mengenai karyawan yang akan bekerja di sini, saya membatasi untuk pendidikan terakhirnya SMA,*

*mempunyai keterampilan dalam bidang aksesoris, perempuan, dan pastinya belum menikah.”<sup>58</sup>*

Tanggapan ini diperkuat oleh Dewi selaku karyawan yang paling lama bekerja di Toko Ayu Accessories mengenai kriteria karyawan, berikut ulasannya.

*“Karyawan yang bekerja di sini dibatasi pendidikan terakhir SMA mbak, lalu pastinya perempuan dan belum menikah.”<sup>59</sup>*

Diperkuat lagi dengan tanggapan Dita selaku karyawan yang ada di Toko Ayu Accessories.

*“Karyawan yang bekerja di sini harus lulus SMA, mempunyai keterampilan dalam bidang aksesoris.”<sup>60</sup>*

Dari paparan di atas dapat disimpulkan bahwa pendidikan terakhir yang dibutuhkan di Toko Ayu Accessories adalah SMA, mempunyai keterampilan dalam bidang aksesoris, perempuan, dan belum menikah.

Faktor kekuatan yang lainnya yaitu terletak dalam hal hubungan antara atasan (pemilik) dan karyawan Toko Ayu Accessories. Berikut penjelasan dari Diah Ayu.

*“Kalau ditanya mengenai hubungan atasan dengan karyawan di sini bisa dikatakan mempunyai hubungan yang sangat baik. Saya sendiri menganggap semua karyawan sudah seperti keluarga saya sendiri.”<sup>61</sup>*

---

<sup>58</sup> Wawancara dengan Diah Ayu Permatasari selaku *Owner* Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:15 WIB.

<sup>59</sup> Wawancara dengan Dewi selaku Karyawan Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:30 WIB.

<sup>60</sup> Wawancara dengan Dita selaku Karyawan Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:30 WIB.

<sup>61</sup> Wawancara dengan Diah Ayu Permatasari selaku *Owner* Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:15 WIB.

Penjelasan serupa juga dilontarkan oleh Dita.

*“Hubungan saya dengan Mbak Diah Ayu sudah seperti keluarga sendiri, kami (karyawan) memanggil beliau dengan sebutan ‘Mbak’ karena tidak menginginkan adanya perbedaan jabatan yang terlalu mencolok dan supaya tidak ada rasa canggung dalam bekerja. Sebagai atasan, Mbak Diah Ayu sangat baik, bersahabatan, ramah, dan telaten dalam memberikan arahan. Saya sudah menganggap Mbak Diah Ayu sebagai kakak saya sendiri”.*<sup>62</sup>

Penjelasan serupa juga dilontarkan oleh Dewi.

*“Saya sangat senang bisa bekerja di sini, Mbak Diah Ayu sangat ramah dan sering mengajak bercanda gurau seperti keluarga sendiri jadi saya merasa santai saat bekerja”*<sup>63</sup>

Dari pernyataan-pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa hubungan atasan dengan karyawan sudah seperti keluarga sendiri.

Kemudian untuk proses produksi dan penentuan produk yang akan dijual kembali, tentunya sebagai *owner*, Diah Ayu tetap mempertahankan dalam segi kualitas. Berikut penjelasannya.

*“Kalau mengenai proses produksi, tentunya saya mencari supplier yang barangnya mempunyai kualitas bagus serta harga sesuai dengan kualitasnya. Jadi, saya selalu mempertahankan kualitas produk-produk yang saya jual agar dapat menarik minat beli dan memuaskan kebutuhan konsumen.”*<sup>64</sup>

---

<sup>62</sup> Wawancara dengan Dita selaku Karyawan Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:30 WIB.

<sup>63</sup> Wawancara dengan Dewi selaku Karyawan Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:30 WIB.

<sup>64</sup> Wawancara dengan Diah Ayu Permatasari selaku *Owner* Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:15 WIB.

Kemudian Dewi dan Dita memberikan tanggapan mengenai proses produksi dan produk yang dijual kembali di toko ini.

*“Kami tahu betul proses produksi di toko ini selalu mengedapankan kualitas produk yang didapat dari supplier untuk dijual kembali dengan penentuan harga juga sesuai dengan kualitasnya.”<sup>65</sup>*

Dari pernyataan-pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa proses produksi di Toko Ayu Accessories ini barang yang akan dijual kembali diambil dari supplier yang mempunyai produk dengan kualitas bagus dan harganya sesuai dengan kualitasnya.

Beberapa tanggapan konsumen Toko Ayu Accessories dari berbagai kalangan mengenai kelebihan Toko Ayu Accessories dibandingkan dengan toko lainnya. Tanggapan pertama dari Imung dari kalangan mahasiswa.

*“Kelebihan yang dimiliki oleh Toko Ayu Accessories dibandingkan dengan toko lain adalah kualitas produknya bagus dan harganya terjangkau. Saya termasuk konsumen lama di sini mbak, jadi saya tahu betul produk di toko ini selalu mengikuti tren bukan untuk anak-anak muda saja, tetapi juga untuk berbagai usia. Pelayanannya pun memuaskan..”<sup>66</sup>*

Diperkuat lagi oleh tanggapan Sukilan dari kalangan orang tua.

*“Produk yang dijual di toko ini tidak hanya untuk kalangan anak-anak muda saja, tetapi juga untuk berbagai usia, contohnya orang tua seperti saya. Produk*

---

<sup>65</sup> Wawancara dengan Dewi dan Dita selaku Karyawan Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:30 WIB.

<sup>66</sup> Wawancara dengan Imung selaku Konsumen Toko Ayu Accessories Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 09:00 WIB.

*dengan kualitas bagus dan harganya terjangkau membuat saya ketagihan untuk datang ke toko ini. Pelayanannya juga memuaskan, di sini selalu memberikan arahan bagi para konsumen yang membutuhkan pengarahan dalam memilih produk.”<sup>67</sup>*

Ditambah lagi dengan tanggapan Sanjung dari kalangan pelajar SMA.

*“Saya sangat senang belanja di sini mbak, karena Toko Ayu Accessories menjual produk dengan kualitas bagus yang kebanyakan berbeda dengan produk yang dijual di toko lain. Saya dan teman-teman sering berkunjung ke toko ini untuk membeli gelang dan jepit rambut.”<sup>68</sup>*

**b. Faktor-faktor Kelemahan (*Weakness*) Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**

Kelemahan dalam Toko Ayu Accessories yaitu mengenai kurangnya fasilitas yang dirasakan oleh konsumen. Berikut tanggapan mereka mengenai kurangnya fasilitas di Toko Ayu Accessories. Tanggapan dari Imung.

*“Kelemahan dari toko ini adalah tidak ada pendingin ruangan, seperti kipas angin di dalam toko ini sehingga pembeli terkadang merasa kepanasan dan kurang nyaman saat memilih aksesoris yang akan dibeli”.<sup>69</sup>*

Tanggapan yang sama diungkapkan oleh Sukilan.

*“Saya sering merasa kepanasan saat di dalam toko karena tidak ada pendingin ruangan.”<sup>70</sup>*

---

<sup>67</sup> Wawancara dengan Sukilan selaku Konsumen Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 20:00 WIB.

<sup>68</sup> Wawancara dengan Sanjung selaku Konsumen Toko Ayu Accessories Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 10:30 WIB.

<sup>69</sup> Wawancara dengan Imung selaku Konsumen Toko Ayu Accessories Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 09:00 WIB.

<sup>70</sup> Wawancara dengan Sukilan selaku Konsumen Toko Ayu Accessories Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 20:00 WIB.



Diperkuat lagi dengan tanggapan Sanjung.

*“Kelemahannya, tidak ada AC atau kipas angin sehingga saat di toko dengan waktu lama akan merasa panas apalagi waktu berkunjung setelah pulang sekolah.”<sup>71</sup>*

Dari tanggapan-tanggapan di atas dapat disimpulkan bahwa kelemahan dari Toko Ayu Accessories adalah tidak adanya pendingin ruangan (AC, kipas angin) sehingga membuat para konsumen akan merasa kepanasan saat berada di dalam toko serta mengurangi rasa nyaman saat memilih produk aksesoris yang dijual.

**c. Faktor-faktor Peluang (*Opportunity*) Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**

Berdasarkan wawancara yang sudah dilakukan, *owner* langsung mengambil barang dari pemasok atau supplier, yaitu berupa barang sudah jadi maupun barang yang masih butuh untuk dirancang. Berikut penjelasan Diah Ayu selaku *owner*.

*“Awal saya mulai bisnis ini kan dari hobi saya, karena semakin banyak yang meminati akhirnya saya mencari pemasok untuk memenuhi kebutuhan produk aksesoris yang akan saya jual kembali. Mulai dari situlah saya mempunyai hubungan dengan pemasok sampai sekarang karena barang-barangnya sudah terpercaya kualitasnya bagus dan harganya terjangkau.”<sup>72</sup>*

Selanjutnya, hal yang sama dilontarkan oleh Dewi.

*“Produk-produk yang dijual kembali di toko ini didatangkan dari pemasok yang sudah terpercaya dengan*

---

<sup>71</sup> Wawancara dengan Sanjung selaku Konsumen Toko Ayu Accessories Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 10:30 WIB.

<sup>72</sup> Wawancara dengan Diah Ayu Permatasari selaku *Owner* Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:15 WIB.

*barang-barang berkualitas bagus, harga terjangkau, walaupun murah tapi terlihat mahal gitu mbak.*<sup>73</sup>

Selanjutnya Dita memberikan penjelasan mengenai hubungan bisnis dengan pemasok.

*“Toko Ayu Accessories memang mempunyai hubungan dengan pemasok yang sudah sangat terpercaya karena selama ini pemasok dapat memenuhi akan kebutuhan barang-barang yang akan dijual kembali. Selalu ada barang-barang yang baru, senantiasa mengikuti tren dan harganya pun sangat terjangkau.”*<sup>74</sup>

Dari pernyataan-pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa Toko Ayu Accessories memiliki hubungan bisnis dengan pemasok yang dapat memberikan peluang dalam mendapatkan produk-produk yang akan dijual kembali.

Selanjutnya mengenai sasaran pelanggan, berikut penjelasan dari Diah Ayu.

*“Berbicara mengenai sasaran pelanggan, di toko ini menyediakan kebutuhan akan aksesoris dari berbagai kalangan mbak, untuk anak-anak ada, untuk usia sekolah SD, SMP, SMA, anak kuliah bahkan untuk orang-orang tua juga ada. Kami melayani semuanya.”*<sup>75</sup>

Pendapat ini juga dilontarkan oleh Dewi dan Dita.

*“Di sini menyediakan aksesoris untuk semua kalangan dan semua usia sih mbak, karena mulai dari anak-anak sampai orang tua bisa menemukan barang yang mereka inginkan di sini.”*<sup>76</sup>

---

<sup>73</sup> Wawancara dengan Dewi selaku Karyawan Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:30 WIB.

<sup>74</sup> Wawancara dengan Dita selaku Karyawan Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:30 WIB.

<sup>75</sup> Wawancara dengan Diah Ayu Permatasari selaku Owner Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:15 WIB.

<sup>76</sup> Wawancara dengan Dewi dan Dita selaku Karyawan Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:30 WIB.

Sedangkan beberapa konsumen juga memberikan tanggapan mengenai peluang yang dimiliki Toko Ayu *Accessories*. Berikut penjelasan dari Imung.

*“Menurut saya, peluang toko ini adalah pertama letaknya strategis dipinggir jalan raya dan dekat dekat pusat kota Tulungagung, setiap akan ke pusat kota pasti melewati toko ini. Kedua, toko ini selalu menyediakan aksesoris-aksesoris yang unik dan tentunya berkualitas dengan harga yang terjangkau.”<sup>77</sup>*

Kemudian ditambah dengan pendapat Sukilan.

*“Kualitas produknya bagus mbak, selalu ada model-model baru juga, sangat mengikuti tren sehingga semakin banyak pengunjungnya.”<sup>78</sup>*

Diperkuat lagi dengan tanggapan dari Sanjung.

*“Menurut saya ya mbak, peluang di toko ini terletak pada produk-produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau dan itu harus dipertahankan serta pelanggan yang semakin banyak.”<sup>79</sup>*

Dari semua pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa peluang yang dimiliki oleh Toko Ayu *Accessories* adalah toko ini mempunyai hubungan dengan pemasok yang sudah terpercaya untuk memenuhi kebutuhan produk yang akan dijual kembali, sasaran pelanggan bisa untuk berbagai kalangan dan semua usia, kualitas produk yang terjamin dengan harga yang terjangkau, serta lokasi toko yang strategis sehingga konsumen dapat

---

<sup>77</sup> Wawancara dengan Imung selaku Konsumen Toko Ayu *Accessories* Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 09:00 WIB.

<sup>78</sup> Wawancara dengan Sukilan selaku Konsumen Toko Ayu *Accessories* Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 20:00 WIB.

<sup>79</sup> Wawancara dengan Sanjung selaku Konsumen Toko Ayu *Accessories* Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 10:30 WIB.

dengan mudah menemukan toko ini dan dapat berbelanja dengan menggunakan akses yang mudah.

**d. Faktor-faktor Ancaman (*Threat*) Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**

Adanya pesaing yang ketat dapat memengaruhi perkembangan Toko Ayu Accessories. Berikut penjelasan Diah Ayu.

*“Pesaing itu pasti ada, apalagi di jaman yang semakin canggih seperti sekarang ini, saya tidak memperlmasalahkan sih mbak yang penting saya menjalankan bisnis ini sesuai dengan aturan Islam dan masalah rizki sudah ada yang mengatur. Namun, saya juga harus selalu berusaha dengan selalu berinovasi dalam menciptakan produk yang mempunyai ciri khas supaya bisa berbeda dengan produk di toko lain.”<sup>80</sup>*

Tanggapan lain disampaikan oleh Dewi.

*“Kalau pesaing itu sudah tentu pasti ada mbak, sekarang juga semakin banyak toko-toko yang menjual aksesoris. Tapi alhamdulillah toko ini tetap bisa mempertahankan bisnisnya sampai sekarang, masih sangat lancar.”<sup>81</sup>*

Selanjutnya ada tanggapan dari beberapa pelanggan Toko Ayu Accessories. Berikut tanggapan dari Imung.

*“Tiap usaha pasti ada pesaingnya, namun menurut saya Toko Ayu Accessories ini tetap bisa bersaing dengan sehat dan masalah rizki sudah ada yang mengatur. Selain itu, toko ini juga sudah kreatif, produknya bisa bersaing*

---

<sup>80</sup> Wawancara dengan Diah Ayu Permatasari selaku Owner Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:15 WIB.

<sup>81</sup> Wawancara dengan Dewi selaku Karyawan Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:30 WIB.

*dengan produk-produk yang lain bahkan memiliki keunggulan tersendiri.”<sup>82</sup>*

Tanggapan serupa juga dilontarkan oleh Sukilan.

*“Toko ini menurut saya mampu bersaing dengan toko lain karena ya saya lihat produk-produk yang dijual sudah sangat bervariasi, mereka sangat kreatif.”<sup>83</sup>*

Tanggapan serupa juga dilontarkan oleh Sanjung.

*“Namanya pesaing itu pasti tetap ada di setiap jenis usaha apapun, namun ini bisa diatasi dengan selalu berinovasi dalam menciptakan produk yang mempunyai keunikan.”<sup>84</sup>*

Pesaing yang ketat di sini berasal dari toko-toko aksesoris yang berlokasi tidak jauh dari Toko Ayu Accessories. Pada intinya, toko ini tetap fokus dengan produknya agar produknya selalu bisa mengikuti tren dan tidak tergerus oleh perkembangan zaman.

## **2. Penerapan Strategi Pengembangan Usaha dengan Analisis SWOT pada Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**

Sebuah perencanaan strategi adalah gambaran kegiatan atau program kerja perusahaan ke depan yang telah ditentukan untuk mencapai tujuan bersama. Untuk pencapaian tujuan inilah diperlukan adanya perencanaan strategis yang mampu mewartakan jalannya usaha sesuai dengan situasi dan kondisi. Seperti pada Toko Ayu Accessories

---

<sup>82</sup> Wawancara dengan Imung selaku Konsumen Toko Ayu Accessories Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 09:00 WIB.

<sup>83</sup> Wawancara dengan Sukilan selaku Konsumen Toko Ayu Accessories Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 20:00 WIB.

<sup>84</sup> Wawancara dengan Sanjung selaku Konsumen Toko Ayu Accessories Tanggal 13 Januari 2021 pada Pukul 10:30 WIB.

Desa Sobontoro Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung ini, *owner* harus mampu menyusun strategi agar dapat tercapai usaha yang senantiasa tumbuh dan berkembang.

Untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, dan keuntungan, strategi yang sesuai untuk diterapkan yaitu strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) dimana strategi ini dilakukan untuk meningkatkan posisi persaingan. Dalam mencapai usaha yang berkembang, dibutuhkan strategi yang bersifat diferensiasi, dimana strategi diferensiasi merupakan strategi yang dilakukan dengan tujuan untuk membuat produk atau jasa yang dianggap unik dan untuk menarik minat konsumen.

Hal tersebut juga diterapkan dalam teori ekonomi kreatif yaitu sebuah konsep di era ekonomi baru yang mengintensifkan informasi dan kreatifitas dengan mengandalkan ide serta pengetahuan dari sumber daya manusia sebagai faktor produksi utama. Berikut adalah alternatif strategi yang telah disusun oleh Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro dengan matrik SWOT:

**Tabel 2.2**  
**Analisis SWOT Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**

<p align="center"><b>IFAS</b></p> <p align="center"><b>EFAS</b></p>	<p><b>KEKUATAN (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendidikan karyawan</li> <li>2. Hubungan baik antara karyawan dengan atasan dan karyawan dengan karyawan</li> <li>3. Kualitas produk baik</li> <li>4. Kualitas pelayanan baik</li> <li>5. Kreatifitas dalam membuat produk, pemasok yang kuat, dan penjualan tepat.</li> <li>6. Memanfaatkan teknologi dalam pemasaran produk</li> <li>7. Harga pas dan terjangkau sesuai kualitas produk</li> </ol>	<p><b>KELEMAHAN (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tidak ada pendingin ruangan (AC atau kipas angin)</li> </ol>
<p><b>PELUANG (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kreatifitas <i>owner</i> dan karyawan</li> <li>2. Kekuatan pemasok</li> <li>3. Sasaran pelanggan</li> <li>4. Kualitas produk</li> <li>5. Lokasi yang strategis</li> </ol>	<p><b>STRATEGI S-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melihat keuletan dan kesungguhan karyawan</li> <li>2. Memberikan <i>reward</i> pada karyawan yang kinerjanya bagus</li> <li>3. Meningkatkan promosi melalui media sosial</li> </ol>	<p><b>STRATEGI W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas produk yang sesuai dengan sasaran pelanggan</li> </ol>
<p><b>ANCAMAN (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pesaing yang ketat</li> <li>2. Inovasi dan kreatifitas</li> </ol>	<p><b>STRATEGI S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan pelayanan pada konsumen</li> <li>2. Terus meningkatkan kerja sama antar bisnis</li> <li>3. Membuat inovasi produk dengan menonjolkan ciri khas</li> </ol>	<p><b>STRATEGI W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menambah fasilitas toko, seperti pendingin ruangan</li> <li>2. Bersaing dengan sehat</li> </ol>

(Sumber: data yang diolah dari wawancara)

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa berbagai macam strategi yang dihasilkan, mulai dari strategi S-O, W-O, S-T dan W-T dilakukan dengan penggabungan antara faktor faktor IFAS dan EFAS.

### **3. Perspektif Ekonomi Islam terhadap Strategi Pengembangan Usaha Toko Ayu Accessories Desa Sobontoro**

Strategi pengembangan usaha yang disusun dalam analisis SWOT di Toko Ayu Accessories ini juga menerapkan nilai-nilai Ekonomi Islam. Berikut penjelasan dari Diah Ayu.

*“Di toko ini saya tekankan untuk selalu menerapkan nilai-nilai keislaman dalam menjalankan setiap strategi usaha mbak. Nilai-nilai Islami yang saya terapkan di toko ini meliputi nilai ketuhanan dimana kita harus senantiasa ingat pada peraturan Allah SAW. yang tidak boleh diabaikan. Dalam menjalankan bisnis harus sesuai apa yang sudah dipraktikkan oleh Nabi kita Muhammad SAW. Tidak boleh merugikan dan menyurangi konsumen maupun pesaing.”<sup>85</sup>*

Selanjutnya penjelsan yang sama dilontarkan oleh Dewi dan Dita.

*“Mbak Diah Ayu itu selalu mengingatkan kita untuk tidak menyimpang dari nilai-nilai Islam dalam menjalankan strategi-strategi, harus selalu ingat dengan Allah SWT., tidak boleh menjalankan apa yang dilarang Allah SWT. Harus selalu jujur, ya itu sesuai dengan yang sudah dicontohkan Nabi Muhammad SAW.”<sup>86</sup>*

Dari pernyataan-pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam penerapan setiap strategi di Toko Ayu Accessories juga didasarkan pada nilai-nilai Islam. Islam mendasari cara mengembangkan usaha menurut Islam, antara lain:

---

<sup>85</sup> Wawancara dengan Diah Ayu Permatasari selaku *Owner* Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:15 WIB.

<sup>86</sup> Wawancara dengan Mbak Dewi dan Mbak Dita selaku *Karyawan* Toko Ayu Accessories Tanggal 12 Januari 2021 pada Pukul 19:30 WIB.



1. Niat yang baik

Niat yang baik merupakan pondasi dari amal. Apabila niatnya baik maka usaha amalnya juga baik, sebaliknya apabila niatnya buruk maka amalnya akan rusak. Niat yang baik berarti juga menuntut para wirausaha muslim agar melakukan aktivitas/usaha yang ditekuninya selalu berorientasi pada mencari ridha Allah SWT. Niat baik yang ditanam pada hati pemilik Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro menjadikan toko tersebut dapat berkembang dengan baik pula.

2. Berinteraksi dengan akhlak

Dalam melakukan kegiatan usaha, akhlak yang harus ada pada pemilik toko dan seluruh karyawan Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro diantaranya:

- 1) Jujur
- 2) Toleran
- 3) Amanah
- 4) Menepati janji

3. Bersyukur

Bersyukur dengan apa yang sudah didapatkan dari hasil usaha dapat diwujudkan dengan rajin mengeluarkan harta di jalan Allah, yaitu melalui zakat, infak dan sedekah.

4. Mencontoh Praktik Berdagang Nabi Muhammad SAW

Toko Ayu *Accessories* telah menerapkan praktik berdagang Nabi Muhammad SAW. yaitu dengan sifat *Shiddiq* (jujur atau benar), *Amanah* (dapat dipercaya), *Fatanah* (cerdas), dan *Tabliq* (menyampaikan atau komunikatif) tanpa merugikan, menyurangi konsumen ataupun pesaing.

5. Kerja sebagai ibadah

Ikhlas dalam melakukan setiap pekerjaan guna pengembangan usaha yang diridhai Allah senantiasa diterapkan dalam Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro.

6. Menjaga aturan syariah

Aturan-aturan syariah dalam Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro, di antaranya:

- 1) *Asusila* (*dzalim*)
- 2) *Gharar* (penipuan)
- 3) Riba

7. Bersikap rendah hati dan menghindari kesombongan

Sikap rendah hati dan tidak sombong sangat penting dalam keberlangsungan usaha. Pemilik Toko Ayu *Accessories* Desa Sobontoro selalu mengingatkan dan memberi contoh kepada karyawan untuk bersikap rendah hati dan tidak sombong agar konsumen merasa puas dan nyaman dengan pelayanan yang diberikan.