

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Deskripsi Lokasi Penelitian**

Central Poultry Shop adalah sebuah toko yang bergerak di bidang pakan ternak yang berlokasi di Jl. Soekarno-Hatta Dusun Gambar Desa Wonodadi Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar yang didirikan oleh Bapak Imam Mukromin pada tahun 1996. Toko pakan ternak Central Poultry Shop berada di lingkungan pasar gambar dimana pasar gambar merupakan satu-satunya pasar yang ada di Kecamatan Wonodadi.

#### **B. Pengembangan Usaha Pakan Ternak di Central Poultry Shop**

Toko pakan ternak Central Poultry Shop pada awalnya bernama Central, toko ini hanya sebuah toko kecil yang menjual pakan kecil-kecilan yang hanya dihitung dengan kisaran kiloan. Central Poultry Shop awalnya hanya menjual pakan burung dan pakan ayam saja, seiring dengan berjalanya waktu toko pakan ternak Central Poultry Shop bisa menambah berbagai jenis pakan yang bisa dikatakan pada saat ini menjual berbagai macam pakan dengan komplit. Selain menjual berbagai macam pakan ternak,

Central Poultry Shop juga menjual berbagai obat-obatan untuk hewan ternak seperti obat buat ayam, obat cacing untuk sapi, obat untuk ikan dan lain sebagainya. Bisa dikatakan Central Poultry Shop merupakan salah satu toko pakan ternak yang besar yang ada di Kecamatan Wonodadi.

Central Poultry Shop melakukan pengembangan dengan selalu melakukan promosi kepada pelanggan yang datang. Hal ini dilakukan agar para pelanggan lebih mengerti tentang produk atau apa saja yang dijual di Central Poultry Shop. Hal lain yang dilakukan adalah dengan selalu mengupdate produk yang baru. Dengan menyetok pakan atau barang baru akan semakin menarik perhatian dari para konsumen. Dari awal toko yang hanya menjual dengan produk yang dikatakan sedikit, sejalan dengan waktu terus menambahkan produk baru sehingga membuat pelanggan menjadi lebih banyak dan membuat usaha menjadi lebih besar dan berkembang secara perlahan.

### **1. Struktur Organisasi**

Di toko Central poultry shop terdapat 15 karyawan tetap (13 karyawan laki-laki dan 3 karyawan perempuan). Karyawan perempuan bertugas sebagai melayani pembeli yang datang dan mengatur/menghitung storan yang didapat, sedangkan laki-laki bertugas mengangkut atau

mengantarkan barang yang telah dipesan. Setiap karyawan mempunyai tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. Berikut adalah struktur organisasi di toko Central Poultry Shop.

**Tabel 1.1**

No.	Nama	Jenis Kelamin	Jabatan
1	Bapak Imam	Laki-laki	Pemilik
2	Budi	Laki-laki	Karyawan
3	Agus	Laki-laki	Karyawan
4	Saikon	Laki-laki	Karyawan
5	Mansur	Laki-laki	Karyawan
6	Mat	Laki-laki	Karyawan
7	Rizal	Laki-laki	Karyawan
8	Jamal	Laki-laki	Karyawan
9	Lutfi	Laki-laki	Karyawan
10	Roziq	Laki-laki	Karyawan
11	Hendra	Laki-laki	Karyawan
12	Akmal	Laki-laki	Karyawan
13	Ahmad	Laki-laki	Karyawan

14	Nilna	Perempuan	Karyawan
15	Eni	Perempuan	Karyawan
16	Nita	Perempuan	Karyawan

## **2. Produk Toko Central Poultry Shop**

Toko Central Poultry Shop merupakan toko yang menjual berbagai kebutuhan untuk peternakan seperti pakan untuk ayam, sapi, pakan itik pedaging. Selain itu di toko Central Poultry Shop juga menjual pakan untuk berbagai jenis ikan seperti ikan gurame, patin, lele, koi dan lain sebagainya. Central Poultry Shop juga menjual obat-obatan untuk hewan ternak seperti obat untuk ayam, obat untuk sapi (obat cacing sapi), obat ikan yang mengambang, obat ikan cacar dan obat-obatan lainnya. Central Poultry Shop juga menjual alat-alat yang membantu dalam peternakan. Di toko Central poultry Shop bisa melakukan penjualan eceran maupun secara grosir atau bisa dikatakan menjual dengan skala besar.

### **C. Temuan Penelitian**

Dari data-data yang diperoleh oleh peneliti selanjutnya akan dilakukan beberapa tahapan-tahapan analisis, yaitu tahapan analisis data dengan cara

menjabarkan temuan-temuan dari penelitian yang selanjutnya akan dilakukan analisis dengan tiga tahap analisis yaitu tahap masukan, tahap pencocokan, dan tahap pengambilan keputusan yang dilakukan dengan menganalisis SWOT (Strength, Opportunities, Weakness, Threat) terhadap pengembangan yang dilakukan di tempat penelitian.

## **1. Faktor Internal Kekuatan dan Kelemahan Pada Toko Central Poultry Shop**

### **a. Strength (Kekuatan)**

Strength (kekuatan) merupakan segala sesuatu yang dimiliki oleh tempat usaha yang memberikan keuntungan bagi usahanya. Seperti pada toko Central Poultry Shop pastinya mempunyai Strength (kekuatan) yang bisa dibandingkan dengan toko lainya. Salah satu kekuatan yang dimiliki oleh toko Central Poultry Shop yaitu toko ini adalah milik pribadi dan pada toko Central Poultry Shop sudah memiliki izin usaha. Hal ini dibenarkan oleh Bapak Imam selaku pemilik toko Central Poultry Shop, Beliau menjelaskan bahwa:

“ Toko ini memang punya saya pribadi mas dan alhamdulillah selama menjalankan bisnis ini saya juga sudah memiliki izin usaha”<sup>44</sup>

Dalam hal ini Mbak Nilna selaku karyawan pada toko Central Poultry Shop juga membenarkan perihal kepemilikan toko Central Poultry Shop, Beliau berkata:

“ memang benar mas toko ini kepemilikan dari Bapak Imam, untuk masalah izin usaha tentunya sudah memiliki ya mas soalnya memang toko ini sendiri sudah lama berdiri “<sup>45</sup>

Selain di toko Central Poultry Shop memiliki jenis pakan yang lengkap, khususnya untuk pakan ikan. Pakan ikan yang dijual di Central Poultry Shop komplit bahkan dalam beberapa merk tidak bisa ditemukan di toko pakan ternak lainnya. Dalam hal ini dibenarkan oleh Bapak Imam yang menjelaskan bahwa:

“ Yang menjadi kekuatan lainnya di toko Central Poultry Shop yaitu adanya pakan ikan yang komplit karena di daerah Wonodadi belum ada pakan ikan yang komplit, bahkan beberapa merk belum ada di toko pakan lainnya”<sup>46</sup>

---

<sup>44</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

<sup>45</sup> Wawancara dengan Nilna, karyawan toko pakan central Poultry Shop, 26 September 2021.

<sup>46</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

Dalam hal ini memang banyak para peternak ikan yang datang untuk mencari pakan untuk ikanya di toko Central Poultry Shop. Dalam hal ini dibenarkan oleh Mbak Nilna selaku karyawan yaitu:

“ masyarakat khususnya yang berada di wilayah Wonodadi memang kebanyakan mencari pakan untuk ikanya disini (Central Poultry Shop) karena memang disini menjual pakan ikan yang bisa dikatakan sudah komplit bahkan pada toko pakan lainnya terkadang belum ada barangnya”.<sup>47</sup>

Dengan menyetok barang produk atau barang yang lengkap akan menjadi kekuatan yang dimiliki oleh suatu tempat usaha. Dengan lengkapnya produk yang dijual akan membuat konsumen menjadi lebih percaya akan lebih mudah mendapatkan barang yang mereka inginkan di tempat yang mereka kunjungi. Toko Central Poultry Shop selalu mengusahakan yang terbaik agar bisa tetap berjalan dengan baik bahkan dapat berkembang secara perlahan. Dalam hal ini bapak Imam menjelaskan seperti berikut:

“ Saya selalu mengusahakan yang terbaik untuk konsumen agar para konsumen juga akan merasa tercukupi atas apa yang mereka butuhkan. Jika barang akan habis maka saya akan selalu berusaha untuk menyetok barang tersebut, jangan sampai di

---

<sup>47</sup> Wawancara dengan Nilna, karyawan toko pakan central Poultry Shop, 26 September 2021.

toko saya kehabisan barang, karena hal tersebut bisa membuat konsumen yang sudah datang di toko menjadi kecewa karena tidak mendapatkan barang/produk yang mereka cari”.<sup>48</sup>

Dengan melengkapi barang-barang di toko akan membuat konsumen semakin percaya atas kelengkapan yang dimiliki oleh toko Central Poultry Shop. Seperti kebanyakan masyarakat yang akan selalu memilih tempat yang paling lengkap untuk mencari barang kebutuhannya. Jika toko mempunyai stock barang yang lengkap akan lebih memudahkan para konsumen untuk memilih barang kebutuhan mereka. Hal ini juga dibenarkan oleh Bak Nilna seperti berikut:

“ Di toko Central Poultry Shop menurut saya barang/produknya sudah bisa dikatakan lengkap, khususnya pada pakan ikan. Produk-produk pakan ikan yang dijual disini belum tentu ada di toko yang lainnya, oleh karena itu banyak konsumen dari wilayah Kecamatan Wonodadi bahkan luar wilayah Wonodadi yang datang kesini untuk mencari pakan ikan yang mereka inginkan”.<sup>49</sup>

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa toko Central Poultry Shop mempunyai kekuatan yaitu

---

<sup>48</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

<sup>49</sup> Wawancara dengan Nilna, karyawan toko pakan central Poultry Shop, 26 September 2021.

usaha ini milik pribadi dan sudah memiliki izin usaha serta pada toko Central Poultry Shop produk yang dijualnya lebih lengkap bila dibandingkan dengan toko lainnya, khususnya produk-produk untuk pakan ikan. Banyak para konsumen yang lebih memilih datang ke toko Central Poultry Shop karena kelengkapan Produk/barang yang dijual.

#### **b. Weakness (Kelemahan)**

Kelemahan (Weakness) merupakan keterbatasan yang dimiliki oleh suatu perusahaan yang bisa menghambat dalam efektifitas kinerja perusahaan. Pada Toko Central Poultry Shop juga memiliki kelemahan dalam hal pengembangan usahanya. Yang menjadi kelemahan di toko Central Poultry Shop adalah dalam hal promosi produk yang mereka jual. Promosi produk dalam penjualan bisa dikatakan sangat penting untuk dilakukan agar lebih mudah dalam menyampaikan informasi ke masyarakat/konsumen. Toko Central Poultry Shop hanya melakukan promosinya kepada peternak-peternak yang langsung datang ke toko. Sekarang sudah banyak orang yang memakai smartphone untuk melakukan promosi dari produk yang mereka jual karena untuk saat ini sudah banyak masyarakat yang mencari

informasi menggunakan smartphone. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Imam selaku pemilik toko seperti berikut:

“ Kelemahan pada toko milik saya yaitu dalam hal promosi, sekarang sudah banyak toko yang menggunakan media sosial dalam melakukan promosinya”.<sup>50</sup>

Menggunakan media sosial dalam melakukan promosi pada saat ini dinilai cukup efektif untuk mengenalkan toko kepada masyarakat luas. Walaupun demikian toko Central Poultry Shop sudah dikenal di wilayah Wonodadi. Dalam hal ini Mbak Nilna memberikan penjelasan sebagai berikut:

“ Memang benar pada toko Central Poultry Shop tidak melakukan promosi di sosial media, akan tetapi masyarakat disekitaran wilayah Wonodadi sudah mengenal toko pakan ini”<sup>51</sup>.

Walaupun toko Central Poultry Shop tidak melakukan promosi di median sosial, toko ini tetap bisa berkembang secara perlahan, hal ini dikarenakan toko Central Poultry Sho sudah mempunyai banyak pelanggan tetap mengingat toko ini sudah berdiri sejak tahun 1996.

---

<sup>50</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

<sup>51</sup> Wawancara dengan Nilna, karyawan toko pakan central Poultry Shop, 26 September 2021.

Maka dari itu sudah bisa dilihat bahwa pelanggan tetap sangat berpengaruh dalam perkembangan yang dialami oleh toko Central Poultry Shop. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Imam seperti berikut:

“ Toko Central Poultry Shop bisa bertahan hingga saat ini dikarenakan sudah memiliki banyak pelanggan tetap yang tidak berpindah untuk memilih toko lainya dalam mencari kebutuhan untuk hewan ternak mereka”.<sup>52</sup>

Mbak Nilna juga menambahkan pendapatnya seperti berikut:

“memang benar mas mereka (para pelanggan tetap) tetap mencari barang kebutuhan untuk hewan ternaknya di toko Central Poultry Shop”.<sup>53</sup>

Selain dalam hal promosi pada toko Central Poultry Shop juga memiliki kelemahan yaitu tentang harga. Harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan konsumen kepada penjual untuk mendapatkan barang ataupun jasa yang ingin dibeli. Menetapkan harga pada barang bertujuan untuk memperoleh keuntungan dari barang-barang yang dijual, hal ini dilakukan agar menghindari kerugian yang ditimbulkan jika harga suatu

---

<sup>52</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

<sup>53</sup> Wawancara dengan Nilna, karyawan toko pakan central Poultry Shop, 26 September 2021.

barang tidak ditetapkan dengan benar. Dalam hal harga toko Central Poultry Shop menetapkan harga yang diberikan sesuai dengan harga-harga barang yang ada di pasaran dengan memperhitungkan keuntungan yang didapatkan dari penjualan barang-barang tersebut. Hal ini diungkapkan oleh bapak Imam seperti berikut:

“ Harga yang saya berikan sama seperti toko pakan ternak yang lainya, yang penting mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan produk/barang tersebut”<sup>54</sup>.

Memberikan harga yang sama seperti di pasaran dirasa sudah cukup untuk menarik minat konsumen karena pada toko Central Poultry Shop sudah memiliki keunggulan pada ketersediaan/kelengkapan barang untuk memenuhi kebutuhan para konsumen. Jika harga lebih dinaikan dari harga pasaran pastinya para konsumen akan lebih memilih toko yang lainya untuk mencari barang yang mereka butuhkan. Hal ini juga dijelaskan oleh Mbak Nilna seperti berikut:

“ Harga yang ditawarkan disini memang mengikuti dari harga yang ada dipasaran, akan tetapi di toko

---

<sup>54</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

ini lebih unggul dari kelengkapan barang/produk yang dibutuhkan oleh opera pembeli”.<sup>55</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa toko Central Poultry Shop mempunyai kelemahan dalam hal promosi dan harga. Pada toko Central Poultry shop tidak melakukan promosi di media sosial mengingat sekarang sudah banyak tempat usaha yang melakukan penawaran produknya di media sosial. Toko Central Poultry Shop hanya melakukan promosi terhadap konsumen/pelanggan yang datang langsung ke toko saja. Toko Central Poultry Shop memberikan penawaran harga yang sama di pasaran yang dilakukan dengan tetap memperhitungkan pada keuntungan yang didapatkan dari hasil penjualan. Walaupun demikian toko central Poultry Shop tetap dapat berkembang usahanya, karena ptoko Central Poultry shop sudah memiliki banyak pelanggan tetap.

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan Nilna, karyawan toko pakan central Poultry Shop, 26 September 2021.

## **2. Faktor eksternal peluang dan ancaman pada toko Central Poultry Shop**

### **a. Opportunities (Peluang)**

Peluang (Opportunities) merupakan segala faktor dari luar yang menguntungkan suatu tempat usaha. peluang merupakan kondisi yang baik yang dimiliki oleh pengusaha, karena dengan adanya peluang akan membuat tempat usaha akan menjadi lebih mudah dalam menjalankan usahanya. Di toko Central Poultry Shop sendiri memiliki beberapa peluang yang mungkin akan membuat toko ini bisa bertahan bahkan akan semakin lancar saat melakukan kegiatannya. Beberapa peluang tersebut terbukti nyata karena toko Central Poultry Shop hingga saat ini tetap bisa bertahan dan bisa menjadi berkembang hingga saat ini. Toko Central Poultry Shop memiliki beberapa peluang seperti mempunyai tempat yang strategis dalam menjalankan usaha dan banyak konsumen yang ada di wilayahnya. Tempat strategis yang dimiliki toko Central Poultry Shop yang dimaksud adalah toko ini bertempat di wilayah pasar yang banyak dikunjungi oleh masyarakat di sekitaran Kecamatan Wonodadi. Pasar Gambar sendiri merupakan pusat berbelanja bagi masyarakat wilayah Kecamatan Wonodadi. Banyaknya

peternak di sekitaran tempat usaha menjadikan toko Central Poultry Shop memiliki peluang besar untuk mendapatkan konsumen. Hal ini dibenarkan oleh pemilik toko Central Poultry Shop Bapak Imam, Beliau memberikan penjelasannya terhadap peluang yang dimiliki oleh tokonya sebagai berikut:

“ Ada beberapa peluang yang dimiliki oleh toko Central Poultry Shop yaitu toko ini memiliki tempat yang strategis dan di daerah sini masyarakat mayoritas adalah peternak”.<sup>56</sup>

Dalam hal ini Mak Nilna selaku karyawan juga memberikan pendapatnya tentang peluang yang dimiliki oleh toko Central Poultry Shop seperti berikut:

“ Memang benar mas toko ini memiliki tempat yang bisa dikatakan sangat strategis untuk dikunjungi oleh para konsumen, dengan berdirinya toko di wilayah pasar membuat para konsumen lebih mudah dalam mencari keberadaan toko ini dan memang banyak peternak yang berada di wilayah sini”.<sup>57</sup>

Selain memiliki tempat yang strategis, toko ini bisa memenuhi kebutuhan para konsumen khususnya untuk para peternak yang ingin mencari pakan. Bapak Imam selalu mengutamakan kelengkapan yang ada di tempat usahanya

---

<sup>56</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

<sup>57</sup> Wawancara dengan Nilna, karyawan toko pakan central Poultry Shop, 26 September 2021.

dengan tetap mencari dan menyetok dari produk-produk yang dijual jangan sampai kehabisan barang, hal ini dilakukan agar para konsumen tetap terpenuhi kebutuhannya atas barang apa saja yang dicari khususnya untuk kebutuhan pakan maupun kebutuhan-kebutuhan untuk hewan ternaknya. Dalam hal ini Bapak Imam memberikan penjelasan sebagai berikut:

“ Produk-produk yang saya jual ditoko selalu saya usahakan tetap tersedia dan jangan sampai kehabisan, karena jika barang yang saya jual sampai kehabisan bisa-bisa pelanggan saya menjadi beralih pada toko yang lainya”.<sup>58</sup>

Hal ini dilakukan oleh Bapak Imam agar pelangganya tetap setia dan tetap mencari barang kebutuhannya di tempat usaha miliknya. Dengan terpenuhinya kebutuhan para konsumen pastinya tempat usaha milik Bapak imam akan semakin dikenal oleh masyarakat lainya. Dalam hal ini juga diperkuat dengan penjelasan dari Mbak Nilna selaku karyawan di Central Poultry Shop yang menjelaskan bahwa :

“ Menurut saya masyarakat disini memang selalu mencari toko yang lengkap atas barang-barang yang dibutuhkan, dan di toko Central Poultry Shop

---

<sup>58</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

memang sudah membrikan kebutuhan-kebutan yang dicari oleh para konsumen. Barang-barang yang ada disini memang bisa dikatakan sudah lengkap jika dibandingkan dengan toko yang lainya”.<sup>59</sup>

Dalam hal produk yang ditawarkan saya juga sempat bertanya kepada salah satu pelanggan yang ada saat berada ditoko. Beliau berkata bahwa memang di toko ini kebutuhanya atas peternakanya sudah tercukupi, jadi untuk kebutuhan pada hewan ternaknya Beliau selalu mencari di toko Central Poultry Shop. Dalam hal ini Pak Yoni selaku pelanggan tetap di toko Central Poultry Shop menjelaskan bahwa:

“ Memang benar mas disini menjual berbagai macam kebutuhan yang dicari oleh para konsumen, saya sendiri mencari barang-barang untuk kebutuhan hewan ternak saya ya ditoko ini. Menurut saya toko ini sudah lengkap atas barang-barang yang dibutuhkan oleh konsuemn separti saya”.<sup>60</sup>

Di toko Central Poultry Shop menjual berbagai macam produk seperti pakan untuk ayam, sapi, pakan itik pedaging. Selain itu di toko Central Poultry Shop juga menjual pakan untuk berbagai jenis ikan seperti ikan gurame, patin, lele, koi dan lain sebagainya. Central Poultry

---

<sup>59</sup> Wawancara dengan Nilna, karyawan toko pakan central Poultry Shop, 26 September 2021.

<sup>60</sup> Wawancara dengan Pak Yoni, pelanggan toko pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

Shop juga menjual obat-obatan untuk hewan ternak seperti obat untuk ayam, obat untuk sapi (obat cacing sapi), obat ikan yang mengambang, obat ikan cacar dan obat-obatan lainnya. Central Poultry Shop juga menjual alat-alat yang membantu dalam peternakan. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Imam seperti berikut:

“ Di toko ini menjual pakan ternak buat ayam, itik pedaging, sapi, ikan (gurame, patin, lele, koi dan lain-lain) selain itu disini juga menjual obat-obatan buat ayam, obat cacing sapi, obat ikan dan juga kebutuhan untuk hewan ternak”.<sup>61</sup>

Beberapa peluang diatas membuat toko Central poultry Shop menjadi lebih mudah dalam mendapatkan konsumen untuk tokonya. Hal ini terbukti dengan tetap adanya pelanggan yang datang untuk mencari barang/produk yang mereka cari untuk memenuhi kebutuhan hewan ternak mereka. Toko Central Poultry shop menjual berbagai produk untuk pakan ternak, dan yang paling dituamakan di toko Central Poultry Shop adalah pakan untuk ikan. Mengingat di sekitaran wilayah Wonodadi banyak peternak khususnya peternak ikan.

---

<sup>61</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

Banyak masyarakat di wonodadi yang beternak sebagai peternak berbagai jenis macam ikan, maka dari itu toko Central Poultry Shop menyediakan secara lengkap pakan khususnya untuk ikan yang bisa dikatakan sangat komplit produknya. Selain toko ii juga menjual berbagai macam pakan hewan ternak lainnya. Hal ini dibenarkan oleh Bapak Imam seperti berikut:

“ Masyarakat di sekitaran sini (Wonodadi) banyak yang menjadi peternak ikan maka dari itu saya menyediakan dengan komplit pakan untuk ikan dan pakan-pakan ternak yang lainnya”.<sup>62</sup>

Dengan menyediakan produk yang lengkap akan membuat konsumen lebih memilih toko Central Poultry Shop untuk berbelanja.

Dari penjelasan diatas dapat ditarik kesimpulan peluang yang dimiliki oleh toko Central Poultry Shop adalah memiliki lokasi usaha yang sangat strategis serta didukung pada wilayah tersebut mayoritas banyak yang menjadi peternak. Dan toko Central Poultry Shop memang sudah bisa mencukupi kebutuhan dari para konsumen sehingga mendapat kepercayaan dari konsumen. Sudah

---

<sup>62</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

tidak diragukan lagi untuk menjalankan bisnis di wilayah tersebut, khususnya untuk bisnis pakan ternak dan kebutuhan untuk hewan ternak.

#### **b. Threats (Ancaman)**

Ancaman (Threats) merupakan segala sesuatu yang sangat tidak menguntungkan bagi suatu tempat usaha. Ancaman bisa membuat tempat usaha menjadi terhambat dalam melakukan kegiatannya bahkan bisa menghambat dalam perkembangan di suatu tempat usaha. Ancaman akan selalu ada dalam setiap usaha yang dilakukan oleh seseorang atau tempat usaha, karena tidak hanya ada satu perusahaan yang melakukan suatu usaha didalam lokasi yang sama. Munculnya para pesaing baru merupakan salah satu ancaman yang di takuti oleh para pengusaha, karena mau tidak mau mereka harus saling bersaing dalam merebut hati para konsumen. Berbagai cara pasti akan dilakukan oleh para pengusaha agar tempat usaha mereka tetap dapat diminati oleh para konsumen. Di toko Central Poultry Shop sendiri memiliki beberapa ancaman pada saat ini, beberapa ancaman tersebut mungkin saja bisa menghambat dalam perkembangan pada toko. Akan tetapi Bapak Imam selaku pemilik toko hanya bisa berusaha agar toko miliknya tetap dapat bersaing dengan toko lainnya, karena Beliau sudah

yakin bahwa segala sesuatu yang terjadi (rezeki) sudah diatur oleh Allah SWT. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Imam seperti berikut:

“ Yang namanya tempat usaha pastinya memiliki ancaman, maka dari itu saya tetap berusaha agar toko saya tetap berjalan dengan lancar. Dan saya percaya bahwa rezeki sudah diatur”.<sup>63</sup>

Hingga saat ini ada beberapa ancaman yang dihadapi oleh toko Central Poultry Shop seperti munculnya beberapa toko pakan yang baru dan persaingan harga yang oleh toko yang lainnya. Beberapa ancaman tersebut mungkin saja bisa menghambat dalam perkembangan yang dilakukan oleh toko Central Poultry Shop.

Dengan adanya ancaman-ancaman tersebut Bapak Imam tetap berusaha agar tokonya dapat berjalan dengan lancar bahkan dapat bersaing dengan toko yang lain. Beliau tetap bersaing dengan cara yang sehat, agar tokonya menjadi keberkahan dalam kehidupannya, jangan sampai melakukan hal yang buruk (kotor) dalam menjalankan usahanya. Memperlakukan para konsumen dengan baik dan jujur akan membuat para konsumen lebih percaya atas kepercayaan yang Beliau berikan untuk para konsumennya.

---

<sup>63</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

Dalam hal ini Bapak Imam memberikan penjelasan seperti berikut :

“ Beberapa ancaman yang saya hadapi pada saat ini yaitu mnculnya toko pakan baru di sekitaran wilayah sini dan persingan harga oleh toko lainya. Maka dari itu saya akan tetap memaksimalkan dalam usaha yang saya lakukan agar tempat usaha saya tetap berjalan dengan lancer”.<sup>64</sup>

Dalam hal ini Mbak Nilna selaku karyawan juga membenarkan keadaan yang ada pada saat ini:

“ Memang benar mas pada saat ini sudah ada toko pakan ternak lainya yang berdiiri di wilayah Wonodadi. Ya namanya juga usaha patinya memiliki para pesaing dalam wilayahnya”<sup>65</sup>.

Harga menjadi salah satu faktor yang penting untuk diperhitungkan dalam memasarkan produk. Dengan memberikan harga yang pas untuk para kosnumen akan menjadikan hal yang mendasar untuk tetap dapat kepercayaan oleh para konsumen. Disini toko Central Poultry Shop memberikan harga yang sama dengan pasaran dengan tetap memperhitungkan keuntungan yang didapat atas penjualan produk/barang tersebut. Jika toko Central Poultry Shop memberikan harga yang lebih tinggi dari

---

<sup>64</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

<sup>65</sup> Wawancara dengan Nilna, karyawan toko pakan central Poultry Shop, 26 September 2021.

pesaingnya, para konsumen tentunya akan lebih memilih toko yang lebih murah dibandingkan dengan harga yang lebih tinggi. Sebaliknya jika memberikan harga yang terlalu murah maka keuntungan yang didapat menjadi tidak seberapa bahkan bisa saja tidak mendapatkan keuntungan dan bisa saja menjadikan ini sebagai kerugian. Dalam hal ini Bapak Imam menjelaskan atas harga yang diberikan oleh para konsumen seperti berikut:

“ Karena tempat saya memiliki pesaing baru, saya tetap memberikan harga yang sama dengan yang ada dipasaran dengan tetap memperhitungkan keuntungannya”.<sup>66</sup>

Dalam hal ini Mbak Nilna juga memberikan pendapatnya atas persaingan harga yang ada seperti berikut:

“ Di toko Central Poultry Shop Memberikan harga yang sama seperti yang ada di pasaran. Hal ini dilakukan agar para konsumen tetap memilih toko Central Poultry Shop untuk memilih tempat berbelanja kebutuhan hewan ternaknya”.<sup>67</sup>

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan di toko Central Poultry Shop mempunyai beberapa ancaman yang dihadapi pada saat ini. Munculnya toko pakan ternak baru

---

<sup>66</sup> Wawancara dengan Bpk. Imam Mukromin, Pemilik Usaha Pakan Central Poultry Shop, 26 September 2021.

<sup>67</sup> Wawancara dengan Nilna, karyawan toko pakan central Poultry Shop, 26 September 2021.

menjadi salah satu ancaman yang harus diperhatikan. Selain itu persaingan harga juga menjadi ancaman yang sedang dihadapi oleh toko Central Poultry Shop. Disini toko Central Poultry Shop akan terus memaksimalkan dalam setiap usaha yang dilakukan agar toko dapat berjalan dengan lancar bahkan dapat berkembang secara perlahan.

### **3. Rangkuman analisis SWOT di toko Central Poultry Shop**

#### **a. Kekuatan (Strengths) yang dimiliki oleh toko Central Poultry Shop**

- 1) Usaha milik pribadi
- 2) Sudah memiliki izin usaha
- 3) Memiliki produk yang lengkap
- 4) Selalu menjaga kualitas produk

#### **b. Kelemahan ( Weakness) yang dimiliki toko Central Poultry Shop**

- 1) Kurangnya dalam melakukan promosi
- 2) Dalam penataan strategi yang belum maksimal
- 3) Harga yang ditawarkan sama dengan tempat lain

#### **c. Peluang (Opportunities) yang dimiliki toko Central Poultry Shop**

- 1) Memiliki tempat usaha yang strategis
- 2) memenuhi kebutuhan para konsumen

3) kepercayaan yang diberikan oleh konsumen

**d. Ancaman (Threats) yang dimiliki toko Central Poultry Shop**

1) munculnya toko pakan baru

2) persaingan harga dari tempat lain

Dari data-data yang telah didapatkan selanjutnya peneliti akan melakukan langkah-langkah dalam menyusun matriks analisis SWOT. Matriks yang disebut disini adalah matriks IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary) dan matriks EFAS (Eksternal Strategic Factors Analysis Summary). Dalam matriks tersebut akan dibuat table yang berisi factor internal dan eksternal yang selanjutnya akan diberikan pembobotan dan penilaian (rating) untuk mengetahui besarnya skor.

Tabel 4.2

**Pembobotan Faktor-Faktor SWOT pada Central Poultry Shop  
Wonodadi - Blitar**

Faktor-faktor Dalam Analisis SWOT	Bobot
a. Kekuatan	
1) Usaha milik pribadi	0,2
2) Sudah memiliki izin usaha	0,15
3) Memiliki produk yang lengkap	0,2
4) Selalu menjaga kualitas produk	0,1
b. Kelemahan	
1) Kurang dalam melakukan promosi	0,15
2) Dalam penataan strategi belum maksimal	0,1
3) Harga yang ditawarkan sama dengan tempat lain	0,1
c. Peluang	
1) Memiliki tempat usaha yang strategis	0,3
2) Memenuhi kebutuhan para konsumen	0,15
3) Kepercayaan dari konsumen	0,2
d. Ancaman	
1) Munculnya pesaing baru	0,2
2) Persaingan harga dengan tempat lain	0,15

Adapun matrik IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut:

**a. Matrik IFAS**

**Tabel 4.3**

**Matrik IFAS**

Factor-faktor strategi internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
a. Kekuatan			
1) Usaha milik pribadi	0,2	4	0,8
2) Sudah memiliki izin usaha			
3) Memiliki produk yang lengkap	0,15	4	0,6
4) Selalu menjaga kualitas produk	0,2	3	0,6
	0,1	2	0,2
Total	0,65		2,2
b. Kelemahan			
1) Kurang dalam melakukan promosi			
2) Dalam penataan strategi	0,15	2	0,3

	belum maksimal		
	3) Harga yang ditawarkan sama dengan tempat lain	0,1	2
Total		0,1	0,2
		0,35	0,7
Total		1	2,9

Berdasarkan table 4.3 diketahui bahwa variable internal kekuatan (*strength*) memiliki total skor 2,2 dan total skor kelemahan (*weakmess*) 0,7 sehingga total skor variable internal adalah 2,9

**b. Matrik EFAS**

**Tabel 4.4**  
**Matrik EFAS**

Factor-faktor strategi eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<b>a. Peluang</b>			
1) Memiliki tempat usaha yang strategis	0,3	4	1,2
2) Memenuhi kebutuhan para konsumen	0,15	4	0,6
3) Kepercayaan dari konsumen	0,2	4	0,8
<b>Total</b>	<b>0,65</b>		<b>2,6</b>
<b>b. Ancaman</b>			
1) Munculnya toko pakan baru	0,2	2	0,4
2) Persaingan harga dari tempat lain			
<b>Total</b>	<b>0,15</b>	<b>2</b>	<b>0,3</b>
	<b>0,35</b>		<b>0,7</b>
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>3,5</b>

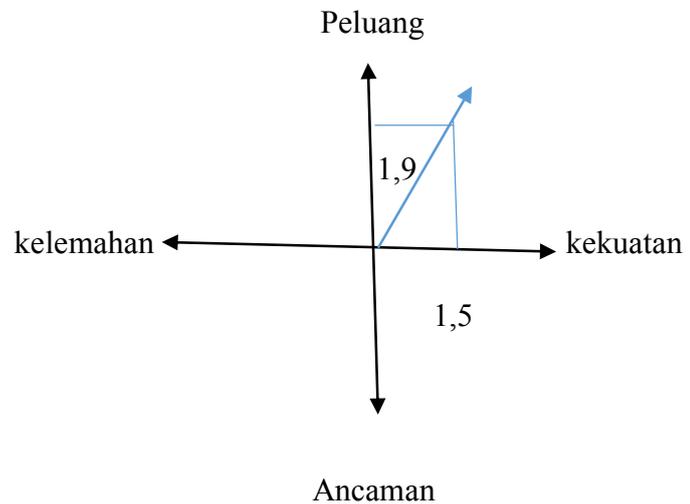
Berdasarkan table 4.4 diketahui bahwa variable eksternal peluang (*opportunities*) memiliki total skor 2,6 dan total skor ancaman (*threats*) 0,7. Sehingga total skor variabel adalah 3,5.

**Tabel 4.5**

**Posisi Central Poultry Shop**

IFAS		EFAS	
Kekuatan	2,2	Peluang	2,6
Kelemahan	(0,7)	Ancaman	(0,7)
Hasil	1,5	Hasil	1,9

Dari data diatas dapat diketahui bahwa : analisis factor IFAS lebih kecil dibandingkan dengan analisis faktir EFAS. Analisis factor IFAS sebesar 1,5 sedangkan analisis factor EFAS sebesar 1,9. Apabila dimasukan ke dalam diagram analisis SWOT maka akan seperti berikut:

**Diagram 4.1****Posisi Central Poultry Shop**

Berdasarkan diagram 4.1 Dapat diketahui bahwa toko Central Poultry Shop berada di kuadran 1 dengan menerapkan strategi agresif. Sesuai dengan buku Freddy Rangkuti hal ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Toko Central Poultry Shop memiliki peluang dan kekuatan sehingga toko ini dapat memanfaatkan peluang yang ada. Pada situasi ini mempunyai pertumbuhan pasar yang tinggi dan posisi yang sangat kuat. Untuk toko ini berkonsentrasi pada pasar dan produk saat ini.

Dalam menuju analisis matrik SWOT, sebelumnya harus mengetahui nilai pada matrik IFAS dan EFAS yang dapat diketahui dengan cara sebagai berikut:

- 1) Strategi SO =  $2,2 + 2,6 = 4,8$
- 2) Strategi ST =  $2,2 + 0,7 = 2,9$
- 3) Strategi WO =  $0,7 + 2,6 = 3,3$
- 4) Strategi WT =  $0,7 + 0,7 = 1,4$

Berdasarkan data diatas, dapat diketahui bahwa nilai matriks yang lebih tinggi adalah 4,8 (strategi SO), yaitu antara elemen kekuatan dan peluang sehingga perusahaan tidak boleh membiarkan peluang tersebut hilang begitu saja, namun sebaliknya perusahaan tersebut harus sesegera mungkin untuk memperkuat usahanya yang dilakukan dengan berbagai cara agar usahanya dapat berkembang dan harus memperhatikan para pesaing lainnya.

Selanjutnya menyusun factor strategi perusahaan dengan matriks SWOT dengan menggambarkan dengan jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan dan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan, yaitu :

**Tabel 4.6**  
**Matrik SWOT**

<p>IFAS</p>	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Usaha milik pribadi</li> <li>2) Sudah memiliki izin usaha</li> <li>3) Memiliki produk yang lengkap</li> <li>4) Selalu menjaga kualitas produk</li> </ol>	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Kurang dalam melakukan promosi</li> <li>2) Dalam penataan strategi belum maksimal</li> <li>3) Harga yang ditawarkan sama dengan tempat lain</li> </ol>
<p>EFAS</p> <p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Memiliki tempat usaha yang strategis</li> <li>2) Memenuhi kebutuhan para konsumen</li> </ol>	<p>Strategi (SO)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Mempertahankan kualitas Produk yang dijual</li> <li>2) Mempertahankan kepercayaan yang telah diberikan oleh</li> </ol>	

3) Kepercayaan dari konsumen	konsumen 3) Memberikan promo atau diskon kepada konsumen untuk menumbuhkan daya beli masyarakat	
Ancaman (T)  1) Munculnya pesaing baru  2) Persaingan harga dengan tempat lain		

Dari table 4.6 dapat diketahui bahwa strategi SO yang dapat digunakan adalah mempertahankan kualitas produk yang dijual. Mempertahankan kepercayaan yang telah diberikan oleh konsumen. Memberikan promo atau diskon kepada konsumen untuk menumbuhkan daya beli masyarakat.