

BAB V

PEMBAHASAN

A. Pengembangan Usaha Central Poultry Shop

Karyoto dalam bukunya dalam mengembangkan usaha sama halnya mengembangkan kegiatan, mengembangkan produk, penjualan, mengembangkan konsumen, meningkatkan laba yang diperoleh, serta mengembangkan nilai produk, manfaat produk serta distribusi produk⁶⁸.

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.

⁶⁸ Karyoto, *Proses Pengembangan Usaha*, (Purwokerto: Karyoto, 2021), Hlm. 1

Hal ini dilandaskan pada kesesuaian yang disampaikan oleh Siti Nur Aidah dalam bukunya dalam melakukan bisnis pakan ternak tidak hanya menyediakan pakan ternak saja, tetapi juga menyediakan perlengkapan untuk kebutuhan hewan ternak. hal ini yang menjadi daya tarik konsumen terhadap toko yang akan di datangi yaitu karena kelengkapan yang ada pada toko tersebut⁶⁹.

B. Analisis IFAS Terhadap Pengembangan Usaha Pakan

Ternak di Central Poultry Shop.

1. Kekuatan pada toko Central poultry Shop

toko Central Poultry Shop merupakan usaha milik pribadi dan toko ini sudah memiliki izin usaha. hal ini merupakan salah satu kekuatan yang dimiliki oleh toko Central Poultry Shop. Dengan adanya izin usaha toko Central Poultry Shop menjadi lebih terjamin dalam menjalankan usaha yang sedang dilakukan, hal ini akan sangat berpengaruh pada perkembangan toko dari waktu ke waktu. 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 lainya. Selain itu

⁶⁹ Siti Nur Aidah, *Jadi jutawan Dengan Berbisnis Ternak*, Hlm. 2.

toko Central Poultry Shop menjual berbagai produk yang berkualitas dan terjamin. Dengan adanya produk yang berkualitas maka konsumen akan selalu percaya dengan produk-produk yang akan dibeli pada toko ini.

Hal ini dilandaskan pada kesesuaian yang disampaikan oleh Fajar Nur'aini Dwi Fatimah dalam bukunya Teknik Analisis SWOT bahwa faktor-faktor kekuatan merupakan kompetensi khusus atau sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat dalam tubuh organisasi itu sendiri.⁷⁰

Sebagaimana yang disampaikan Istiqomah dan Irsyad Andriyanto dalam jurnalnya memaparkan bahwa kekuatan adalah kegiatan-kegiatan organisasi yang berjalan dengan baik atau suatu sumber daya yang dapat dikendalikan.⁷¹

Hal ini juga diungkapkan pada penelitian Ulfa Hidayati dengan judul “Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam” bahwa kekuatan adalah semua unsur yang dungulkan oleh setiap perusahaan seperti keunggulan dalam produk-produknya yang bisa diandalkan di pasar, memiliki keterampilan dan berbeda dengan produk

⁷⁰ A.A. Ayu Ratih Permata Sari dan Ni Nyoman Kerti Yasa, *Kepercayaan Pelanggan di Antara Hubungan Citra Perusahaan dan Kewajaran Harga dengan Loyalitas Pelanggan Mapemall.Com*, (Klaten: Lakeisha, 2020), Hlm. 13.

⁷¹ Istiqomah dan Irsad Andriyanto, Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis Studi pada Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus, Vol. 5, No. 2 Desember 2017, Hlm. 370.

perusahaan lainya. Sehingga perusahaan tersebut bisa bersaing lebih unggul atau lebih kuat dibandingkan dengan perusahaan lainya.⁷²

2. Kelemahan pada toko Central Poultry Shop

Pada Toko Central Poultry Shop 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 msyarakat yang mencari informasi menggunakan smartphone. Harga yang ditawarkan pada toko Central Poultry Shop juga menjadi kelemahan yang dimiliki toko ini karena mengikuti harga yang ada di pasaran.

⁷²Ulfa Hidayati, Hlm. 26

Hal ini dilandaskan pada kesesuaian yang disampaikan oleh Fajar Nur'aini Dwi Fatimah dalam bukunya Teknik Analisis SWOT bahwa kelemahan merupakan factor internal yang dapat menghambat organisasi atau suatu perusahaan dalam mencapai visi dan misi mereka. Meskipun terlihat memiliki dampak yang besar, namun tidak semua kelemahan dari organisasi atau sebuah perusahaan harus dipaksa untuk diperbaiki.

Sebagaimana yang disampaikan Istiqomah dan Irsyad Andriyanto dalam jurnalnya memaparkan bahwa kelemahan merupakan segala situasi internal dari organisasi dimana kompetensi/kapabilitas/sumberdaya organisasi sulit digunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman.

Hal ini juga diungkapkan pada penelitian Ulfa Hidayati dengan judul “Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam” bahwa Kelemahan adalah suatu kekurangan dan/atau suatu keterbatasan yang dimiliki perusahaan dalam hal sumber daya, keterampilan, atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi di suatu perusahaan. Kekurangan dan juga keterbatasan yang dimiliki oleh perusahaan menjadikan kinerja efektif dalam suatu perusahaan menjadi terhambat.

C. Analisis EFAS Terhadap Pengembangan Usaha Pakan Ternak di Central Poultry Shop

1. Peluang pada Toko Central Poultry Shop

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. Toko Central Poultry Shop dapat memenuhi berbagai kebutuhan pelanggan yang datang ke toko. Selain itu, toko Central Poultry Shop dapat memenuhi kebutuhan para konsumen. Dengan terpenuhinya kebutuhan para konsumen akan membuat konsumen merasa lebih puas

dalam berbelanja di toko ini. Kelengkapan yang ada pada toko Central Poultry Shop menjadikan toko ini lebih diminati oleh para konsumen. Hal ini menjadikan salah satu peluang yang dimiliki toko Central Poultry Shop dalam menarik minat para pelanggan khususnya pelanggan yang baru datang ke toko Central Poultry Shop. Hal ini juga akan menjadikan konsumen lebih percaya dengan toko Central Poultry Shop karena mereka bisa mendapatkan barang yang mereka cari dengan mudah di toko ini.

Hal ini dilandaskan pada kesesuaian yang disampaikan oleh Fajar Nur'aini Dwi Fatimah dalam bukunya Teknik Analisis SWOT bahwa peluang merupakan kondisi lingkungan di luar organisasi yang bersifat menguntungkan bahkan bisa dijadikan sebagai senjata untuk memajukan sebuah tempat usaha/perusahaan (organisasi).

Sebagaimana yang disampaikan Istiqomah dan Irsyad Andriyanto dalam jurnalnya memaparkan bahwa peluang adalah situasi yang berpotensi sangat menguntungkan bagi suatu organisasi. Organisasi-organisasi yang berada dalam satu industri yang sama secara umum akan merasa diuntungkan bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut.

Hal ini juga diungkapkan pada penelitian Dila Aprilia Putri dengan judul “Strategi Bauran Pemasaran Dengan Menggunakan Pendekatan Alat Analisis Strengths, Weakness, Opportunities, Threats” bahwa peluang merupakan suatu situasi lingkungan yang menguntungkan bagi perusahaan. Kecenderungan-kecenderungan penting merupakan salah satu sumber peluang, seperti meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan salah satu gambaran peluang yang dimiliki oleh suatu perusahaan.⁷³

2. Ancaman pada Toko Central Poultry Shop

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

⁷³ Dila Aprilia Putri, Hlm. 71

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. Toko Cental Poultry Shop 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.

Hal ini dilandaskan pada kesesuaian yang disampaikan oleh Fajar Nur'aini Dwi Fatimah dalam bukunya Teknik Analisis SWOT bahwa ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalanya sebuah organisasi atau perusahaan. Ancaman berasal dari hal-hal dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi suatu perusahaan atau organisasi. Apabila ancaman tidak segera ditanggulangi

maka dapat berakibat dampak berkepanjangan bagi suatu perusahaan atau organisasi dimana dalam hal ini menjadikan sebuah penghalang satu penghambat tercapainya visi dan misi oleh perusahaan yang sedang dijalankan.

Sebagaimana yang disampaikan Istiqomah dan Irsyad Andriyanto dalam jurnalnya memaparkan bahwa ancaman merupakan keadaan eksternal yang sangat berpotensi menimbulkan kesulitan bagi perusahaan atau organisasi yang sedang dijalankan. Organisasi-organisasi yang berada dalam satu industri yang sama secara umum akan dirugikan/ dipersulit / terancam bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut.

Hal ini juga diungkapkan pada penelitian Isniatul Masruroh dengan judul “Strategi Pengembangan Sentra Industri Kecil Batik Lawang Wentar Melalui Pendekatan Analisis Strengths, Weakness, Opportunities, Threats (SWOT) di Desa Sawentar Kabupaten Blitar” bahwa ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan atau organisasi. Ancaman bisa dikatakan pengganggu utama bagi posisi sekarang yang diinginkan oleh organisasi atau perusahaan, seperti

salah satunya yaitu munculnya pesaing yang baru di lingkungan perusahaan atau organisasi berada.⁷⁴

⁷⁴ Isniatul Masruroh, Strategi Pengembangan Sentra Industri Kecil Batik Lawang Wentar Melalui Pendekatan Analisis SWOT.