

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran umum Citra Collection**

##### **1. Sejarah Citra Collection**

Citra Collection berdiri sejak tahun 2004, usaha ini merupakan usaha mikro kecil dan menengah yang bergerak dibidang produksi berupa busana muslim dari anak-anak hingga dewasa. Citra Collection ini didirikan oleh Bapak Anggun dan Ibu Yulis, usaha ini merupakan turun temurun dari orang tua ibu Yulis. Walaupun usaha turun temurun tetapi usaha ini mempunyai produk dan merek yang berbeda dari usaha sebelumnya. Orang tua ibu Yulis menurunkan usaha dalam bidang busana muslim ini kepada anaknya. Tetapi orang tua ibu Yulis tidak sepenuhnya terjun langsung dalam usaha ibu Yulis. Sehingga usaha ini dirintis dari bawah oleh Ibu Yulis dan suaminya. Usaha busana muslim ini berlokasi di desa Botoran Kabupaten Tulungagung.<sup>80</sup>

Pada awal usaha, pemasaran produknya masih disekitar area desa Botoran dan pasar-pasar besar di daerah Tulungagung. Ketika melihat peluang pasar khususnya dalam usaha busana muslim anak-anak hingga dewasa ini mempunyai prospek yang baik kedepannya, maka menjadikan ibu Yulis tertarik untuk menggeluti bidang produksi ini. Sampai saat ini

---

<sup>80</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 23 Mei 2017

jumlah karyawan yang dimiliki oleh usaha busana muslim Citra Collection berjumlah kurang lebih 15 orang karyawan. Adapun untuk proses menjahitnya dilakukan di rumah penjahitnya sendiri sehingga karyawan untuk menjahit bajunya kurang lebih 50 orang. Dalam menjual produksinya, pembelian dengan cara grosir, tetapi apabila konsumen ingin membeli produk dengan cara eceran juga tetap dilayani.

## **2. Produk**

### a. Busana muslim anak cewek dan cowok

- 1) Dari segi harga berkisar 80.000 – 100.000, karena sasaran produknya ini ditunjukkan kepada ekonomi dari kelas bawah hingga atas.
- 2) Kualitas busana muslim adalah standar atau menengah.
- 3) Kuantitas atau model : beberapa macam gamis dengan kerudung dan baju koko dengan pecinya.

### b. Busana muslim dewasa cewek dan cowok

- 1) Dari segi harga berkisaran 100.000 – 150.000, karena sasaran produk ini ditunjukkan kepada ekonomi dari kelas bawah hingga atas.
- 2) Kualitas busana muslim adalah standar dan menengah.
- 3) Kuantitas atau model : beberapa macam gamis syar'i dengan kerudung dan baju koko dengan pecinya.<sup>81</sup>

## **3. Lokasi Perusahaan**

Lokasi usaha Citra Collection ini berada di desa Botoran Kabupaten Tulungagung. Pemilihan lokasi ini sangat menentukan cepat atau

---

<sup>81</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 23 Mei 2017

lambatnya perkembangan usaha. Adapun pertimbangan pemilihan lokasi perusahaan berdasarkan sebagai berikut:

1) Faktor primer

a. Tenaga kerja

Dalam hal ini tersedianya tenaga kerja yang cukup merupakan faktor yang sangat penting untuk menentukan lokasi perusahaan. Di sekitar lokasi perusahaan merupakan daerah padat penduduk dan pada usia produktif sehingga perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam mendapatkan tenaga kerja.

b. Pasar

Pasar merupakan tempat untuk memasarkan produk yang dihasilkan dari perusahaan ini. Selain tempat memasarkan produk, pasar juga sebagai sumber informasi mengenai hasil produksi dari konsumen.

c. Transportasi

Transportasi yang terjangkau dan mudah dapat menjaga hubungan antara perusahaan, karyawan dan konsumen terjalin dengan baik. Lokasi perusahaan berada di tengah kota Tulungagung, sehingga untuk mendapatkannya tidak ada kesulitan.

2) Faktor sekunder

a. Energi

Energi merupakan tenaga untuk menggerakkan mesin yang berasal dari luar tenaga manusia misalnya mesin jahit, mesin obres, mesin kancing, mesin potong.

b. Masyarakat

Kondisi masyarakat disekitar perusahaan dapat menerima keberadaan perusahaan merupakan faktor yang perlu juga diperhitungkan, sebab apabila masyarakat tidak dapat menerima keberadaan perusahaan akan menghambat kegiatannya.

#### **4. Personalia dan Hubungan Perburuhan**

a) Jumlah karyawan dan kualitasnya

Tenaga kerja merupakan unsur terpenting dalam membuka usaha, karena tenaga kerja merupakan penentu keberhasilan perusahaan di Citra Collection. Sampai saat ini perusahaan mempunyai kurang lebih 65 pekerja, dimana dari jumlah tersebut terbagi menjadi 50 orang sebagai penjahit, 2 orang dibagian mesin obres, 2 orang dibagian mesin kancing, 2 orang dibagian pemotongan, 2 orang dibagian setrika baju, 7 orang dibagian pengepakan.

b) Jam kerja

Perusahaan menetapkan jam kerja karyawan setiap harinya selama 8 jam dan apabila ada lebihnya dianggap jam lembur. Pada umumnya jam kerja dimulai pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 16.00 WIB, kemudian istirahat dilakukakn pada pukul 12.00 sampai dengan pukul 13.00 WIB.

c) Kompensasi

Kompensasi dirumuskan sebagai balas jasa yang memadai dan layak diberikan kepada personalia untuk mencapai tujuan. Kompensasi atau

upah ini biasa dilakukan perusahaan dengan melihat UMK pada daerah tersebut. Selain itu juga dilihat dari pengalaman, jenis pekerjaan, dan keterampilan tenaga kerja yang bersangkutan.

d) Tunjangan

Tunjangan diberikan kepada karyawan sebagai motivasi agar karyawan bekerjanya lebih baik lagi. Tunjangan dapat diberikan dengan cara memenuhi kebutuhan kerohanian karyawan dengan membangun sarana ibadah, memberikan tunjangan pada hari-hari tertentu misalnya Hari Idul Fitri.<sup>82</sup>

## 5. Distribusi

Hasil dari produksi busan muslim anak-anak hingga dewasa ini didistribusikan secara langsung ke distributor yang telah bekerjasama dengan Citra Collection. Distributor berperan penting dalam proses pendistribusian, semakin banyak distributor secara langsung akan meningkatkan jumlah produksi serta penjualannya juga akan meningkat. Selain itu usaha ini juga melayani pembeli yang langsung datang ke pusat usaha busana muslim Citra Collection untuk memilih-memilih produk yang sesuai dengan keinginan pembeli. Pelanggan Citra Collection ini tidak hanya di Tulungagung tapi hingga luar kota dan seluruh pulau Jawa terutama Jawa Timur.

---

<sup>82</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 23 Mei 2017

## B. Temuan Penelitian

### 1. Strategi Pengembangan Produk Usaha Citra Collection Dalam Mengatasi Persaingan Usaha Busana Muslim

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Tujuan tersebut merupakan tujuan jangka panjang dari perusahaan tersebut, begitu juga dengan usaha Citra Collection ini membuat strategi agar usahanya dapat bertahan dalam jangka panjang.

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan yang dilakukan oleh peneliti secara langsung tentang strategi pengembangan produk Citra Collection dan persaingan didapatkan keterangan bahwa:

*“Strategi saya lakukan agar usaha yang saya tekuni ini dapat berjalan dengan lancar dan mempunyai jangka panjang. Produk yang saya jual adalah busana muslim anak-anak hingga dewasa, busana muslim ini saya produksi sendiri, sehingga banyak pedagang besar yang mengambil barang kepada saya. Dalam melakukan usaha ini pasti terdapat masalah-masalah yang terjadi. Apabila terjadi masalah dalam usaha saya ini, saya akan terjun langsung ke lapangan untuk melihat penyebab dari masalah tersebut.”<sup>83</sup>*

Strategi-strategi dilakukan untuk menghadapi persaingan usaha di Tulungagung. Persaingan usaha di Tulungagung ini sangat ketat sehingga pemilik usaha harus pandai-pandai dalam melakukan strategi supaya usaha yang dijalankan tidak gulung tikar. Walaupun Bapak Anggun sudah melakukan strategi-strategi dalam usahanya tetapi persaingan tidak dapat dihindari. Persaingan usaha akan terus ada, persaingan yang sering terjadi

---

<sup>83</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 23 Mei 2017

di usaha Citra Collection yaitu persaingan harga dan pelayanan. Persaingan tersebut sudah dibuktikan oleh Bapak Anggun.

*“Dalam menghadapi persaingan saya berpedoman pada aturan islam sehingga usaha yang saya lakukan ini tetap berada pada ridho Allah SWT dan rezeki yang saya peroleh juga halal. Persaingan pernah saya alami dalam hal persaingan harga yaitu apabila ada produk yang sama dan harganya lebih rendah terkadang konsumen akan beralih untuk membeli produk yang harganya lebih murah. Persaingan tersebut sangat merugikan, tetapi saya meyakinkan konsumen saya bahwa harga ini tidak mahal apabila dilihat kualitasnya. Selain itu persaingan pelayanan juga terjadi apabila pelayanan yang diberikan kurang baik maka konsumen akan pergi, sehingga saya memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen dengan menawarkan produk-produk yang dijual dan menjelaskan produk tersebut. Tetapi dalam menghadapi persaingan tersebut saya memilih untuk melakukan pengembangan produk karena dengan melakukan inovasi pada produk maka dapat menarik minat beli konsumen dan mencegah kebosanan konsumen dengan produk yang saya jual.”<sup>84</sup>*

Pengembangan produk merupakan hal yang penting dalam melakukan usaha atau bisnis. Pengembangan ini dilakukan agar usaha yang dijalankan dapat bersaing dengan pengusaha lain dan untuk memenuhi keinginan konsumen yang selalu berubah dari waktu ke waktu. Dengan adanya persaingan maka pengusaha melakukan strategi dalam mengatasi persaingan. Pengusaha memilih pengembangan produk untuk mengatasi persaingan usahanya. Sehingga membuat Citra Collection ini selalu mengembangkan produknya yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan tindakan pesaing yang berubah-ubah.

Pemaparan Bapak Anggun tentang pengembangan produknya adalah sebagai berikut:

---

<sup>84</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 23 Mei 2017

*“Cara saya dalam pengembangan produk usaha Citra Collection ini dengan mengembangkan penampilan produk baru dan variasi produk melalui usaha mengubah, mengganti, dan mengembangkan penampilan yang sudah ada atau membuat produk dengan kualitas yang lebih bagus. Pengembangan produk ini saya lakukan untuk memenuhi keinginan konsumen, agar konsumen tetap membeli produk yang saya buat. Produk yang saya jual pertama kali yaitu busana muslim anak, tetapi dengan berkembang zaman saya melakukan pengembangan produk yaitu memproduksi baju busana muslim remaja hingga dewasa.”<sup>85</sup>*

Strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh pengusaha Citra Collection dalam mengatasi persaingan yaitu dengan melakukan berbagai pengembangan produk pada penampilan produk yang lebih menarik dan lebih kreatif. Dengan adanya pengembangan produk ini maka akan menarik konsumen agar tetap membeli produk yang dijual oleh Citra Collection. Sehingga usaha ini dapat terus berjalan, walaupun banyak pesaingnya. Tujuan dari pengembangan produk ini untuk mempertahankan usahanya, meningkatkan laba, menjaga citra dan kepuasan pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa barang atau produk yang dijual oleh Citra Collection adalah busana muslim anak-anak hingga dewasa, persaingan pada saat ini sangatlah ketat sehingga perusahaan harus mempunyai strategi-strategi dalam menghadapi persaingan tersebut. Pengusaha harus pandai-pandai dalam membaca situasi dan kondisi persaingan usaha pada saat itu, agar usahanya tidak gulung tikar. Cara perusahaan ini dalam membuat strategi agar usahanya mampu bersaing yaitu dengan melakukan pengembangan produk. Perusahaan menganggap pengembangan produk merupakan cara yang

---

<sup>85</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 26 Mei 2017



efektif untuk mengatasi persaingan. Pengembangan produk dilakukan agar konsumen tidak bosan dengan produk yang modelnya hanya itu-itu saja. Dengan melakukan pengembangan produk maka konsumen akan terus melakukan kegiatan pembelian dan perusahaan juga dapat menghadapi persaingan yang semakin ketat.

## **2. Strategi Pengembangan Produk Citra Collection dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Produk merupakan barang yang penting bagi perusahaan maka pemilik usaha dalam membuat produknya harus berlandaskan pada syariat Islam. Sehingga produk yang dibuat harus memenuhi kehalalan, standarisasi mutu, bermanfaat, dan dibutuhkan manusia. Selain itu dalam menjual produk tidak boleh mengandung unsur gharar karena dapat mengakibatkan terjadinya penipuan dan ketidakadilan terhadap salah satu pihak.

Pemaparan Bapak Anggun mengenai produknya, sebagai berikut:

*“Saya dalam membuat produk ini sangat berpedoman pada syariat Islam. Produk yang saya produksi merupakan produk yang halal dan bermanfaat bagi konsumen terutama umat muslim. Karena umat muslim sangat membutuhkan baju-baju yang sesuai syariat Islam seperti busana muslim. Sehingga dalam pembuatan produk, saya harus menggunakan bahan yang memiliki kualitas baik dan nyaman bagi yang pemakainya. Dengan bahan yang nyaman maka konsumen akan puas dan ridho dalam membeli produk yang saya buat.”<sup>86</sup>*

Selain dari segi produk yang memiliki kualitas baik dan konsumen menjadi puas. Strategi pengembangan produk yang dilakukan juga harus tetap dengan memperhatikan kualitas bahan agar konsumen tetap membeli

---

<sup>86</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 23 Mei 2017

produk Citra Collection dan kejujuran dalam menjual produk juga sangat penting. Menurut pemaparan Bapak Anggun yaitu:

*“Saya dalam melakukan strategi pengembangan produk akan berusaha melakukan sebaik mungkin dengan cara tetap memperhatikan kualitas kain yang digunakan. Tetapi terkadang dalam proses pembuatan busana muslim terjadi kecacatan seperti jahitan yang kurang. Apabila ada konsumen yang ingin membeli produk cacat tersebut saya akan menjelaskan bahwa produk tersebut mengalami kecacatan. Sehingga konsumen tidak akan kecewa apabila tetap ingin membeli produk tersebut.”<sup>87</sup>*

Pemilik usaha akan berusaha melakukan pengembangan produk dengan semaksimal mungkin dan akan jujur dalam memberikan pelayanannya. Karena dengan adanya kejujuran maka rezeki yang diperoleh juga halal. Sehingga pemilik usaha tidak akan memanfaatkan keadaan untuk memperoleh keuntungan yang lebih.

Berdasarkan hasil wawancara diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Citra Collection dalam strategi pengembangan produk menurut perspektif Islam yaitu memberikan produk yang halal, bermanfaat atau berguna untuk konsumen, dan tidak ada unsur gharar. Pemilik usaha juga jujur dalam melakukan penjualan. Apabila produk yang dijual mengalami kecacatan maka pemilik usaha akan menjelaskan kepada konsumen. Selain itu kualitas bahan yang digunakan merupakan bahan terbaik supaya konsumen tidak kecewa. Sehingga pemilik usaha dan konsumen tidak ada yang dirugikan.

---

<sup>87</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 23 Mei 2017

### 3. Faktor Penghambat Strategi Pengembangan Produk Citra Collection

#### Dalam Mengatasi Persaingan Usaha Busana Muslim

Dalam melakukan strategi pengembangan produk Citra Collection menemukan beberapa faktor penghambat. Pemaparan pemilik usaha Citra Collection mengenai faktor-faktor penghambat sebagai berikut:

*“Saya mempunyai ide untuk mencari tren baju melalui internet dengan melihat tren yang ada di Jakarta. Setelah saya mencoba membuatnya disini ternyata, model tersebut kurang diminati oleh konsumen yang ada di Tulungagung. Dapat dikatakan bahwa untuk model-model baru ini kadang di Tulungagung belum diminati karena kadang tren baju di Tulungagung ketinggalan dengan tren baju dari kota-kota besar. Sehingga saya kekurangan ide untuk menciptakan produk yang sesuai dengan tren di daerah Tulungagung. Selain dari ide, penghambat pengembangan produk dari segi siklus hidup produk yang singkat. Apabila melakukan pengembangan produk dan produk berhasil terjual maka dengan cepat pesaing akan meniru. Dengan adanya pesaing yang meniru produk yang saya buat maka akan menghambat penjualan. Dalam membuat produk modal yang dibutuhkan sangat mahal. Sehingga proses produksi tidak boleh asal-asalan agar produk terjual dengan cepat dan perusahaan tidak mengalami kerugian.”<sup>88</sup>*

Hasil wawancara dengan pemilik usaha Citra Collection tentang faktor penghambat dalam pengembangan produk yaitu untuk pengembangan produk hambatan yang dihadapi adalah kekurangan ide, maksudnya adalah kekurangan ide-ide produk baru yang akan dibuat, kadang trend yang sudah ada di kota-kota besar belum bisa diterima oleh konsumen yang ada di Tulungagung, dengan kekurangan ide dapat membuat proses produksi tersendat dan konsumen juga akan bosan dengan produk yang kita jual apabila tidak dilakukan pengembangan produk.

---

<sup>88</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 26 Mei 2017

Selain kekurangan ide, perusahaan juga mengalami hambatan dalam hal siklus hidup produk yang singkat. Kegiatan ini terjadi karena banyaknya pesaing yang meniru produk yang dijual. Produk yang sering ditiru yaitu produk baru yang banyak diminati oleh konsumen. Dengan adanya pesaing yang meniru produk tersebut maka menghambat proses penjualan.

Dari hasil wawancara peneliti dengan narasumber, maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa faktor penghambat strategi pengembangan produk yaitu pencarian ide dengan melihat tren yang ada di kota besar kadang kurang efektif karena belum tentu orang-orang di daerah seperti Tulungagung ini menyukainya. Sehingga menyebabkan pengusaha kekurangan ide dalam memproduksi busana muslim. Produk yang dikembangkan sangat rentan akan ditiru oleh pesaing. Apabila produk sudah ditiru oleh pesaing maka siklus hidup produk lebih singkat, sehingga pengusaha harus dituntut untuk melakukan pengembangan produk secara terus menerus agar penjualan tidak menurun.

#### **4. Faktor Pendukung Strategi Pengembangan Produk Citra Collection Dalam Mengatasi Persaingan Usaha Busana Muslim**

Faktor pendukung merupakan hal yang sangat penting dalam melakukan usaha karena untuk menyeimbangkan faktor hambatan. Adapun faktor pendukung yang digunakan oleh pemilik Citra Collection adalah sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Anggun yaitu sebagai berikut:

*“Apabila produk yang saya jual mengalami penurunan maka saya akan langsung terjun ke lapangan dan bertanya kepada konsumen secara*

*langsung. Untuk pemilihan model baju anak-anak ini sangat teliti, karena sangat dibutuhkan motif atau model yang menarik agar anak-anak menyukainya. Selain itu dalam produk ini saya tidak menjual dengan harga yang mahal karena agar produk bisa dibeli oleh semua kalangan masyarakat. Walaupun harga tidak mahal tapi saya dalam memilih kain untuk memproduksi baju ini juga tidak asal-asalan. Karena saya ingin konsumen dapat nyaman memakai produk yang saya produksi ini, sehingga konsumen akan setia membeli produk Citra Collection”<sup>89</sup>*

Permasalahan-permasalahan sering terjadi dalam usaha Citra Collection. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, pengusaha akan terjun langsung ke pasar-pasar atau toko-toko yang sudah menjadi pelanggannya. Selain itu pengusaha akan selalu melakukan pengamatan mengenai keinginan dan kebutuhan konsumen. Hal ini dilakukan agar pengusaha mengetahui selera konsumen pada saat itu. Cara ini dianggap efektif untuk mengatasi permasalahan-permasalahan yang terjadi.

Dari pemaparan Bapak Anggun mengatakan bahwa *“busana muslim yang saya produksi ini sangat memperhatikan dari segi kualitas dan harga. Pemilihan bahan atau kain saya pilih dengan kualitas yang baik atau menengah. Sehingga orang yang memakai baju produksi saya ini akan merasa nyaman terutama anak-anak. Karena anak-anak sangat aktif dalam bergerak sehingga apabila bahan tidak nyaman maka anak-anak tidak akan menyukai produk saya. Kepuasan pelanggan merupakan prioritas dalam usaha ini. Sedangkan untuk harganya saya tidak menjual produk ini dengan harga mahal. Karena agar semua orang dapat membeli produk yang saya buat.”<sup>90</sup>* Apabila konsumen senang akan produk yang di jual maka konsumen akan setia membeli produk kita dan tidak akan membeli produk dari pesaing.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Anggun tentang faktor pendukung dari hambatan yang terjadi yaitu pengusaha akan langsung terjun ke lapangan untuk mengatasi masalah, karena agar pengusaha dapat

---

<sup>89</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 26 Mei 2017

<sup>90</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Anggun selaku pemilik Citra Collection, Tanggal 26 Mei 2017

segera mengatasi permasalahan yang terjadi. Selain itu harga yang diberikan pada produknya tidak terlalu mahal. Walaupun harga tidak mahal, kualitas produk juga tidak dikesampingkan. Pemilihan kualitas kain dalam membuat busana muslim yaitu kualitasnya menengah atau bagus karena apabila kualitasnya tidak baik maka konsumen juga tidak akan membeli produk yang dijual dan kepuasan konsumen menjadi tujuan utama dalam bisnis ini.

### **C. Analisis Data**

#### **1. Strategi Pengembangan Produk Usaha Citra Collection Dalam Mengatasi Persaingan Usaha Busana Muslim**

Berdasarkan pengamatan dan penelitian yang telah dilakukan, pada dasarnya, strategi merupakan rencana-rencana perusahaan untuk mencapai tujuan. Dalam melakukan strateginya, perusahaan melakukannya dengan cara bertahap. Perusahaan melakukan strategi karena untuk tujuan jangka panjang. Dunia bisnis sangat memerlukan strategi untuk menjalankan bisnisnya. Karena dalam melakukan bisnis pasti terdapat pesaing-pesaing. Sehingga strategi dilakukan untuk menghadapi persaingan dalam usahanya.

Persaingan yang sering terjadi yaitu persaingan harga, persaingan kualitas, dan persaingan pelayanan. Dalam mengatasi tersebut maka usaha Citra Collection ini memberikan harga yang tidak terlalu mahal agar produk ini dapat dinikmati oleh semua kalangan, walaupun harga yang diberikan tidak mahal tetapi perusahaan tidak mengesampingkan kualitas

produknya. Produk yang dijual juga memiliki kualitas yang baik supaya konsumen tidak kecewa apabila membeli produknya. Dalam memberikan pelayanan, Citra Collection senantiasa memberikan pelayanan terbaik dengan menawarkan produk-produk yang dijual dan menjelaskan produk tersebut.

Walaupun Citra Collection sudah berusaha mengatasi persaingan tersebut, tetapi perusahaan harus mempunyai strategi agar usaha yang dijalani dapat berkembang. Strategi yang dilakukan Citra collection dalam menghadapi persaingan yaitu melakukan pengembangan produk. Pengembangan produk merupakan kegiatan membuat produk baru atau produk lama dilakukan inovasi dengan melihat tren pada saat itu. Dalam dunia bisnis pada saat ini, perusahaan-perusahaan sudah sangat sadar betapa pentingnya pengembangan produk. Pengembangan produk dilakukan untuk mengatasi kebosanan konsumen terhadap produk yang kita produksi. Apabila tidak dilakukan pengembangan produk maka usaha dapat gulung tikar akibat berkurangnya konsumen yang membeli produk yang dijual. Persaingan dalam usaha juga dapat kita atasi dengan melakukan pengembangan produk, karena dengan melakukan inovasi maka produk yang kita jual tidak kalah menariknya dengan produk dari pesaing.

Pengembangan produk selalu dilakukan oleh usaha Citra Collection, setiap satu atau dua bulan sekali perusahaan ini melakukan inovasi terhadap produknya. Menurut pemilik usaha Citra Collection,

pengembangan produk dilakukan untuk memenuhi keinginan konsumen yang selalu berubah-ubah. Apabila kita tidak mengikuti keinginan konsumen maka penjualan akan menurun dan pelanggan kita juga dapat beralih ke pesaing. Sehingga usaha Citra Collection ini sangat memperhatikan pengembangan produknya agar tidak ada konsumennya yang beralih membeli ke pesaing. Dalam melakukan pengembangan produk, usaha Citra Collection ini melihat referensi dari internet. Selain melihat dari internet, terjun ke lapangan juga dilakukan oleh pengusaha Citra Collection ini. Pengusaha melakukan survei ke pasar-pasar untuk melihat model baju yang sedang tren pada saat itu.

Persaingan dilakukan dengan cara pengembangan produk merupakan jalan yang baik. Karena dengan pengembangan produk ini pengusaha dituntut untuk dapat menyalurkan ide-idenya agar dapat menciptakan produk yang menarik bagi konsumen. Sehingga konsumen akan tertarik untuk membeli produk yang diciptakan. Dengan cara ini maka tidak akan terjadi persaingan-persaingan yang tidak sehat. Setiap pengusaha juga akan diuntungkan dalam pengembangan produk ini karena pelanggan akan tetap membeli produknya dan pelanggan juga dapat bertambah. Jadi pengembangan produk dilakukan agar persaingan dapat berjalan dengan baik dan sehat.



## **2. Strategi Pengembangan Produk Citra Collection dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Produk yang sesuai syariat Islam harus memperhatikan kehalalan produk, bermanfaat dan berhubungan dengan kehidupan manusia. Selain itu dalam proses penjualan harus jelas atau tidak ada unsur gharar supaya tidak terjadi penipuan dan ketidakadilan. Sehingga Bapak Anggun harus membuat strategi pengembangan produk yang sesuai syariat Islam.

Strategi pengembangan produk yang dilakukan yaitu dengan kejujuran dan membuat produk yang kualitasnya baik. Kejujuran dalam menjual produk sangat diutamakan pada Citra Collection karena dengan kejujuran maka usaha yang dijalankan dapat bertahan dalam jangka panjang. Kejujuran sering dilakukan dalam memberikan pernyataan tentang produk yang dijual. Apabila produk busana muslim memiliki kecacatan maka Bapak Anggun akan mengatakan kecacatan tersebut kepada konsumen. Sehingga konsumen akan mengetahui kekurangan produk dan tidak akan kecewa apabila tetap ingin membeli produk yang cacat tersebut.

Selain itu kualitas produk juga sangat diperhatikan karena usaha Citra Collection berada dalam bidang busana muslim. Sehingga produk yang dibuat harus sesuai syariat islam. Pemilik usaha berusaha melakukan pengembangan produk secara maksimal dengan harapan menghasilkan ridho Allah SWT. Dalam pemilihan bahan, Citra Collection memilih bahan yang mempunyai kualitas baik supaya nyaman digunakan oleh

konsumen. Apabila konsumen puas akan produk yang dijual maka pemilik usaha juga ikut senang karena bisa memberikan produk yang baik dan sesuai dengan keinginan konsumen.

### **3. Faktor Penghambat Strategi Pengembangan Produk Dalam Mengatasi Persaingan Usaha Busana Muslim**

Setiap melakukan bisnis pasti selalu ada hambatan-hambatan yang terjadi pada perusahaan. Faktor penghambat merupakan halangan atau rintangan bagi perusahaan dalam setiap melakukan usaha atau bisnis. Suatu pekerjaan tidak dapat terlaksana apabila ada suatu hambatan yang mengganggu pekerjaan tersebut. Hambatan merupakan sifat yang negatif. Dalam melakukan strategi pengembangan produk pasti perusahaan akan mengalami hambatan-hambatan.

Usaha Citra Collection ini mengalami hambatan tentang ide untuk inovasi produknya. Pencarian ide kadang kala pemilik usaha mengalami kesulitan, sehingga Bapak Anggun seringkali melakukan diskusi dengan istrinya dalam menentukan model baju yang akan diproduksi. Tetapi Bapak Anggun dan Ibu Yulis juga mencari ide dari internet, tren-tren model yang ada di internet kebanyakan berasal dari kota-kota besar seperti Jakarta. Sehingga tren tersebut tidak sesuai dengan tren yang ada di Tulungagung. Karena di pasar-pasar dan toko-toko wilayah Tulungagung kadang ketinggalan tren model dari kota-kota besar. Di kota besar model baju sangat cepat mengalami perubahan tetapi di Tulungagung tidak begitu cepat. Sehingga apabila mencari ide dari internet kadang kurang maksimal.

Selain dari kekurangan ide untuk model baju, hambatan dalam pengembangan produk terjadi pada siklus hidup produk yang singkat. Kegiatan tersebut terjadi karena banyaknya pesaing yang meniru produk baru dari usaha Bapak Anggun. Sehingga waktu yang digunakan dalam pengembangan produk sangat singkat dan Bapak Anggun harus melakukan pengembangan produk lagi agar proses penjualan tetap berjalan. Walaupun mahal nya proses pengembangan produk, tetapi Bapak Anggun harus selalu melakukan pengembangan produk supaya usaha yang dijalani dapat bersaing.

#### **4. Faktor Pendukung Strategi Pengembangan Produk Dalam Mengatasi Persaingan Usaha Busana Muslim**

Faktor pendukung merupakan sifat yang positif bagi perusahaan. Dalam mengatasi permasalahan dalam usahanya, seorang pengusaha harus mencari faktor pendukung dari hambatan-hambatan yang terjadi. Faktor pendukung ada agar usaha yang dijalankan dapat berjangka panjang.

Faktor pendukung dari usaha Citra Collection ini yaitu pengusaha melakukan pengamatan mengenai keinginan dan kebutuhan pelanggan. Dengan cara ini maka pengusaha dapat menentukan selera pelanggan dan model baju yang tren pada saat itu. Selain itu pengusaha selalu tanggap dalam mengatasi masalah yang terjadi di lapangan seperti menanyakan langsung ke pada konsumen. Walaupun terkadang banyak perkataan negatif yang harus diterima oleh pengusaha dalam bertanya ke konsumen.

Tetapi pengusaha akan menerima semua keluhan kesah pelanggan agar usahanya dapat berjalan lebih baik lagi.

Citra Collection dalam membuat produknya sangat memperhatikan kualitasnya. Kualitas yang diberikan merupakan kualitas menengah dan kualitas ini dirasa sudah cukup baik dan nyaman untuk konsumen. Selain dari kualitas, harga busana muslim di Citra Collection tidak terlalu mahal karena agar produk Citra Collection dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat dari ekonomi kelas atas hingga bawah. Pemberian harga yang terjangkau tidak akan mengurahi kualitas produk. Sehingga konsumen akan tetap membeli produk yang dijual oleh Citra Collection dan meningkatkan laba perusahaan.