BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Toko Hijab Edelweiss

1. Sejarah berdirinya Toko Hijab Edelweiss

Pendiri Edelweiss Dedy Septiansah yang didirikan Pada Tanggal 04 April 2014. Lembaga ini berada di Jalan Mastrip kelurahan Kauman Rt. 02 Rw. 01. Berdirinya usaha ini diawali dari kerja keras Pak Dody yang pindahan dari Papua yang tergugah usaha Hijab karena Istrinya yang gemar mengoleksi Hijab, berikut penjelasan Pak Dedy.

> "*Sebelum saya fokus usaha bisnis Hijab Edelweiss saya memiliki toko prabotan rumah tangga yang masih jalan samapi sekarang, pada awalnya Istri saya yang suka koleksi hijab pada suatu saat dia menginginkan suatu model hijab yang pada saat itu harganya mahal dan Istri saya ingin koleksi warna yang sesuai dengan bajunya, dari situ saya punya inisiatif buat sendiri saja dan terfikirlah untuk berjihat, saya dapat menghasilkan jilbab banyak bagaimana jilbab ini bisa dimanfaatkan akhirnya saya mencoba memasarkan dan apalagi sekarang serba online jadilah terfikirkan juga untuk menjual melalui online.*"[1]

Dari ketarangan Pak Dedy dapat dijelaskan bahwa bisnis Pak Dedy ini berawal dari ketidak sengajaan dan terfikirkan akan berjihat membuat jilbab yang dihasilkan bermafaat bagi dunia dan akhirat. Semakin banyak orang yang minat akan jilbab yang dibuat Pak Dedy, akhirnya beliu mrekrut karyawan dan menambah fasilitas agar terpenuhinya kebutuhan akan konsumen.

---

[1] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

Pada awal bulan Agustus 2014 beliau berinisiatif untuk memasarkan melalu online, dari bulan Agustus 2014 Toko Hijab Edelweiss mengalami peningkatan berekspansi keluar kota bahkan diluar Jawa.

> *"tidak hanya cukup dengan online saya juga mengikuti pameran-pameran setiap ivent yang ada saya berusaha gabung agar masyarakat lebih mengenal prodak Hijab Edelweiss ini."* [2]

Ungkapan Pak Dedy, akan usaha beliau untuk berjihat.

> *"untuk surat izin usaha ini, sudah gabung dengan perizinan toko prabotan ini sebelumnya"*[3]

Dari penjelasan Pak dedy ditegaskan bahwasanya surat perizinan usaha Hijab Edelweiss ini sudah gabung denagn uaha beliau sebelumnya yakni Toko prabotan rumah tangga, yang dia dirikan sebelum Hijab Edelweiss ini.

2. Tujuan

Salah satu metode berjihat, agar semua kaum wanita tidak malu memakai jibab. Dan membantu masyrakat yang dalam hal perekonomian.

3. Struktur Organisasi Toko Hijab Edelweiss

Struktur Organisasi Toko Hijab Edelweiss adalah sebagai beriku:

---

[2] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

[3] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

Nama	Jabatan
Dedy Septian	Owner
Selfiya	Adminstrasi
Nenik	Karyawan
Prayetno	Keamanan

(Sumber : Profil Toko Hijab Edelweiss)

Owner adalah pihak yang melakukan koordinasi, mengelola usaha, dan mengidentifikasi kebutuhan dan perencanaan program. Administrasi memiliki tanggung jawab atas keuangan dan pengarsipan. Dan untuk Karyawan bertugas dalam melaksanakan kegiatan usaha di Toko Hijab Edelweiss

B. Temuan Penelitian

1. Instrumen SWOT Pada Toko Hijab Edelweiss

a. Faktor-faktor kekuatan (*strength*) dalam Toko Hijab Edelweiss

Factor kekuatan yang ada di Toko Hijab Edelweiss dilator belakangi oleh keinginan pemilik untuk berjihat dan mengembangkan usahanya. Hal tersebut diungkapkan oleh Pak Dedy selaku Owner di Toko Hijab Edelweiss sebgai berikut:

> *"kalau pendidikan terakhir atau ijzah saya tidak meprioritaskan, soalnya sampai sinipun karyawan tersebut masih melakukan trenning, kita trenning sampai bisa jadi ijazah juga tidak menjadi patokan untuk semua bagian. Kalau SMA saya trenning mengenai komputerisasi sedangkan SMP saya trenning dalam bidang jahit menjahit, hanya dalam soal pembagian tempat saja yang membedakan pendidikannya."*[4]

[4] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

Tanggapan Mbak Nenik yang sebagai karyawan pertama di Toko Hijab Edelweiss mengenai pendidikan berikut ulasannya.

> *"karywan disini pendidikan terakhri paling tinggi SMA dan yang paling rendah SMP, tidak menjadi jaminan kalau lulusan SMA lebih mahir dalam soal menjahit, mungkin yang lulusan SMA ditempatkan bagian kasir kalau gak gitu dalam pemasaran online gitu"*[5]

Tanggapan tersebut diperkuat oleh Pak Prayetno yang bertugas menjaga keamanan di Toko Hijab Edelweiss.

> *"kalau karyawan disini paling tinggi pendidikannya SMA dan paling rendah SMP kalau SMP biasanya di tempatkan bagian jahit menjahit lalu yang SMA dibagian megang computer seperti itu."*[6]

Dalam bidang pendidikan sejauh ini Toko Hijab Edelweiss masih memaksimali pendidikan terakhri hanya sampaia SMA dikarenakan bidang ditawarkan belum merlukan jasa Sarjana, dalam soal keuanganpun Pak Dedy sendiri yang menghendel, sedangkan jenjang pendidikan yang paling rendah itu SMP ijazah hanya untuk menjadi patokan dalam pembagian tugas saja selebihnya beliau tidak meprioritaskan soal pendidikan dalam hal yang lain, dikarenakan dengan penetapan bidang dengan jenjang pendidikan untuk mempermudah dalam proses trenning nantinya.

Dalam hal hubungan antara karyawan denga atasan Toko Hijab Edelwiss. Beginilah penjelasan Pak Dedy.

> *"hubungan karywan sama atasan itu sudah seperti kelaurga kedua ya mbak, saya sebagai owner juga tidak mentang-*

---

[5] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

[6] Wawancara dengan Pak Prayetno selaku keamanan di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 17.00 WIB.

mentang juga biasa saja, sehingga kryawan itu krasan kerja disini."[7]

Tanggapan serupa yang dilontarkan oleh Mbk Nenik.

"kalau hubungan kami dengan Pak Dedy, Istri beliua dan anak-anaknya seperti orang tua kita yang kedua sih mbak, belaiu baik tidak galak, selalu tlaten memberi arahan kepada kita sering bercanda juga tidak selalu serius kalau ketemu bos kaya takut gitu egak, kita santai tetap bekerja semestinya."[8]

Hal yang sama yang diungkapkan oleh Pak Prayetno.

"saya sendiri senang kerja disini karena beliaunya baik ramah dan suka bercanda tidak tegang bawaanya kalau ketemu beliaunya."[9]

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bawasanya hubungan karyawan denga atasan di Toko Hijab Edelweiss ini sangat baik dan tidak perlu diragukan karena saya sendiri membuktikan Susana dan kadaan di Toko Hijab Edelweiss ini.

Tidak jauh beda hubungan antar kryawanpun juga baik. Bgini penjelasan dari Pak Dedy.

"sama saja huungan dengan sesame kryawan saya rasa baik-baik saja."[10]

Hal tersebut diperkuat oleh Mbak Nenik.

"hubungan kita sesama karyawan baik-baik saja bahkan jika diwaktu libur kita main bersama dan saling dekat dengan curahat satu sama lain dengan merembukkan masalah bersama."

Tanggapan yang sama dari Pak Prayetno.

---

[7] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

[8] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

[9] Wawancara dengan Pak Prayetno selaku keamanan di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 17.00 WIB

[10] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

"wah baik-baik saja mbak kalau saol itu, kompak malah, soalnya mungkin Karena mereka masih muda sama-sama belum nikah dan umur mereka tidak jauh jaraknya mungkin masih sepikiran."[11]

Dari pernyataan diatas bahwasanya hubungan sesama karyawan sangat baik karena perbedaan usia yang tidak terlalu jauh dan masih muda dan masih single pula, membuat mereka sepikiran dan sependapat dalam banyak hal.

Sejauh ini citra produk Hijab Edelweiss ini masih baik-baik saja belum ada hal yang membuat prodak Hijab Edelweiss ini tercemar dilingkungan skitar dan bahkan di masyarakat luas. Hal tersebut dipaparkan oleh Pak Dedy sebagai berikut.

"selama ini belum separah sampai saya tidak bisa membersihkan citra prodak ya mungkin 1 atau 2 kali kami melakukan kesalain ya dengan prodak yang jahitan tidak rapi dan pemesanan via online yang salah warna masih gitu-gitu saja sih."[12]

Tanggapan yang sama yang diungkapkan oleh Mbak Nenik.

"apa ya mbak paling Cuma kesalahn warna saat pengemasan karena terkadang pemesanan yang overload seperti itu, kalau gak gitu jahitan yang tidak rapi tapi itu semua tidak membuat fatal sampai mencemaran citra prodak karena kami selalu teliti dalam pengemasan dan penjahitan."[13]

b. Faktro-faktor kelemahan (weakness) dalam Toko Hijab Edelweiss

---

[11] Wawancara dengan Pak Prayetno selaku keamanan di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 17.00 WIB

[12] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

[13] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

Proses Produksi dari Toko Hijab Edelweiss. Berikut paparan dari Pak Dedy.

> *"proses produkis dari hijab edelweiss masih banyak menggunakan tenaga manusia ya seperti pemotongan, penjahitan, pengemasan, walaupun ada bantuan mesin, tapi masin yang kita pakek masih tergantung dengan tenaga manusia"*[14]

Jawaban yang sama yang dilontarkan oleh Mbak Nenik.

> *"proses prodkusi masih bnyak menggunakan tenaga kerja manusia ya 50:50 lah kalau dibandingkan"*[15]

Hal yang sama diungkapkan oleh Pak Prayetno.

> *"menggunakan mesin tapi mesin yang manual masihan mbak"*[16]

Proses produksi di Toko Hijab Edelweiss masih banyak menggunakan tenaga kerja manusia benar memakai mesin tapi mesin yang masih manual sehingga memerlukan tenaga manusia untuk menjalankannya.

Kondisi keuangan Toko Hijab Edelweiss. Untuk saat ini apakah sudah memenuhi kebutuhan produksi apa belum, berikut paparan dari Pak Dedy.

> *"kalau soal karyawan toko kami masih kurang sih mbak soalnya untuk pengemasan masih dilakukan istri saya dan kadang kalau orderan banyak gitu saya dan istri saya ikut menjahit atau membantu proses pemotongan."*[17]

---

[14] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

[15] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

[16] Wawancara dengan Pak Prayetno selaku keamanan di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 17.00 WIB

[17] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

Hal yang sama diungkapkan oleh Mbak Nenik.

> *"sepertinya masih kurang mbak nyatanya papan pengumuman perekrutan karyawan didepan juga belum dihilangkan juga, berartikan masih membutuhkan karyawan."*[18]

Mengenai jumlah karyawan di Toko Hijab Edelweiss masih dibilang kurang sehingga membuat ownernya sendiri turun tangan ketika orderan overload.

Mengenai hal fasilitas berikut paparan dari Bapak Dody.

> *"soal fasilitas kami belum sepenuhnya terpenuhi karena menyadari permintaan yang akan mendatang akan membuat karyawan akan kesulitan karena permintaan yang naik apalagi belum juga kalau waktu dibulan ramadhan menghadapi hari raya."*[19]

Hal yang sama yang diberikan oleh Mbak Nenik.

> *"kalau untuk saat ini mungkin masih bisa ya tapi kalau terus menerus dengan permintaan yang kadang ramai sampai overload membuat karyawan repot dan menyampingkan bidang yang lain."*[20]

c. Faktor-faktro peluang (opportunity) dalam Toko Hijab Edelweiss.

Berdasarkan wawancaara yang dilakukan, bahan baku yang diperoleh dari hijab Edelweiss dicukupi oleh pemasok. Pak Dedy selaku owner melakukan surve saat mengawali usahanya mencari pemasok dengan datang ketempat kain kiloan. Hal tersebut diungkapkan oleh Pak Dedy sebagi owner di Toko Hijab Edelweiss:

---

[18] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

[19] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

[20] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

> "*Awal saya mencari bahan baku saya surve ketempat-tempat toko kain, dan di Blitar banyak toko kain tapi yang menerima kiloan saya rasa gak ada. Iya melayani kiloan tapi harga yang dijual tidak jauh beda dengan ecer. Akhirnya sayan mencari info dari online juga dan saya mendapat info dari teman bisnis bahwasanya ada kain kiloan yang cukup murah di Tulungagung dimana toko tersebut termasuk kain grosir kaos yang paling murah di Jawa Timur"*

Ungkapan serupa dilontarkan oleh Mbk Nenik selaku karyawati pertama di toko Hijab Edelweiss.

> "*awalnya Pak Dedy mengambil kain ditoko kain grosir di Blitar yang notabennya toko tersebut menjual ecer, otomatis kain yang dibeli mahal dan setelah menjadi jilbab harganya seperti layaknya level butik. Akhirya Pak Dedy mencari informasi lagi mengenai toko grosir dan ternyata dapatlah di Tulungagung itu yang harganya dijamin murah, menjadi langganan Pak Dedy sampai sekarang"*[21]

Pendapat lain diungkapkan oleh Bu Selfia sebagai istri dari Pak Dedy.

> *"ya namanya usaha awal pasti masih banyak belajarlah ya, awalnya masih mengambil bahan dari kain ecer yang harga grosirnya masih tinggi. Tapi karena banyak pertimbangan kita mencoba terus mencari harga yang pantas nantinya, dan akhirnya menemukannya di daerah Tulungagung."*[22]

Pada dasarnya Bahan baku kain, benang, renda, dan sepon di pasok oleh pemasok langganan dengan standar mutu dan harga telah disepakati. Rata-rata sehari menghabiskan kain 700 – 1000 potong kain. Kain yang digunakan kain kaos yang berkualitas tebal dan tidak mudah melar. Selama ini belum pernah terjadi keterlambatan pengiriman maupun pasokan yang terputus.

---

[21] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

[22] Wawancara denga Bu Selfia Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

Sasaran pelanggan Toko Hijab Edelweiss dari balita sampai lansiapun ada, karena bahan yang digunakannya cocok untuk dipakai untuk semua kalangan, dan cocok untuk dipakai acara pesta maupu casuel, dengan bahan yang tidak murahan juga membuat Jilbab Edwelweiss ini pas untuk kalangan perekonomian menengah keatas dan menengah kebawah. Berikut paparannya dari Bapak Dedy

> "*hijab Edelweiss ini bisa diapakai oleh siapa saja ya dari semua usia untuk kepesta atau santai bahkan orang kayapun bisa memakainya cocok juga karena bahannya juga nyaman"*[23]

Senada dengan bapak Dedy, Mbak Nenik sebagai kryawan pertama di Toko Hijab Edelweiss.

> "*semua bisa pakai hijab edelweiss ini ya mbak soalnya kami selalu melayani segala model dengan bahan yang sama, mungkin karena bahannya, jadi membuat Hijab Edelweiss ini cocok untuk segala kalangan"*[24]

Hal serupa juga dikatakan oleh Pak Pryetno sebagai Keamanan di Toko Hijab Edelweiss.

> "*saya mengamati dari luar sini banyak tuh yang meminta untuk dibuatkan hijab dari mulai anaknya, nenek-nenek atau ,adek-adek yang masih usia sekloh banyak yang berkunjung bahkan saya sering melihat wajah-wajah yang sama atau sudah menajadi langganan di Hijab Edelweiss ini"*[25]

Sasaran pelanggan adalah golongan pendapatan menengah kebawah, karena jilbab ini cocok untuk dipakai kegiatan rutinan

---

[23] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 wib

[24] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

[25] Wawancara dengan Pak Prayetno selaku keamanan di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 17.00 WIB

masyarakat kecil contohnya kegianatn pengajian yasinan, tibaan dan lain-lain atau untuk santai. Konsumen yang berkunjung mengatakan bahwa walaupun harganya yang murah tapi tidak menurunkan nilai kulitas prodak, yang penting tidak murahan.

Perkembangan teknologi Toko Hijab Edelweiss dalam hal pemasaran dan keuangan. Inilah penjelasan dari Bapak Dedy tentang teknologi yang diterapkan di Tokonya.

> "*toko saya termasuk dalam kategori modern ya, karena saya menggunakan internet dalam hal pemasaran, mengikuti zaman yang sekarang ini banyak orang berbelanja online jadi saya memanfaatkan peluang ini dengan menjual produk saya lewat internet ya gak itu juga saya juga menggunakan computer dalam hal keuangan toko"*[26]

Hal yang sama dilontarkan oleh Mbak Nenik.

> *"kalau soal teknologi yang dipakai, itu toko ini dalam hal kas atau keuangan toko ini udah memakai computer seperti kasir laporan keuanagn seperti itu sama dalam penjualan jilbab ini melalui onlineshop juga"*[27]

Hal tersebut diperkuat oleh Pak Pryetno yang menjadi penjaga keamanan dilingkungan Toko Hijab Edelweiss.

> "*kalau setau saya Toko ini termasuk udah maju ya, setiap hari toko Edelweiss ini mengirimkan barang sampek keluar jawa juga, kasirnya juga sudah Makai computer*"[28]

Perkembangan teknologi lainnya yang telah dilakukan hijab edelweiss dalam hal keuangan adalah dengan menggunkan

---

[26] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

[27] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

[28] Wawancara dengan Pak Prayetno selaku keamanan di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 17.00 WIB

computer untuk mencatat dan menghitung aliran kas masuk maupun keluar. Pemanfaatan teknologi dalam produksi antara lain dengan menggunakan mesin pemotong, mesin jahit, mesin border, mesin obras dan mesin briss dan lain-lain. Diharapkan dengan adannya beberapa alat tersebut dapat mempermudah dan mempercepat dalam proses produksi.

Dalam segi pemasaran Toko Hijab Edelweiss dengan bantuan internet membuat Toko ini cepat meluas sehingga membuat konsumen semakin bertambah. Berikut paparan dari Pak Dedy.

> *"yang jelas walaupun tidak setiap hari menaik permintaan itu atau cenderung stabil, tapi jika disimpulkan dalam waktu minggu itu meningkat atau dilihat dari minggu keminggu"*[29]

Ujar Mbak Nenik yang memberi jawaban sama.

> *"kalau menurut saya selama kerja disini, ya gak terus naik gitu ya, kadang dalam waktu yang tidak lama ada konsumen baru atau langganan baru, tapi setiap hari toko ini selalu produksi karena langganan toko ini sudah banyak"*[30]

Tanggapan senada yang diberikan Pak Prayetno.

> *"sepertinya setiap hari selalu mengirmkan hasil produksinya dan banyak-banyak yang dikirim cenderung sama sih"*

Permintaan konsumen yang dialami oleh Toko Hijab Edelweiss ini tidak terus menaik, dikerankan pesaing yang banyak juga membuat Pak Dedy sulit menjangkau permintaan yang lebih dan menambah terus dalam hal tersebut tidak membuat Toko Hijab Edelweiss ini bangkrut karena beliau sudah memiliki langganan yang banyak juga.

---

[29] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

[30] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

Dalam hal pemasok Toko Hijab Edelweiss atau dalam pembelanjaan bahan baku yang diperlukan oleh Toko Hijab Edelweiss. Berkut penjelasan Pak Dedy.

> *"kalau soal pemasok saya sudah tidak khawatir lagi ya, karena dari awal saya mendirikan usaha ini saya pikirkan dan persiapkan matang-matang soal pemasok ini, ya walaupun pada awalnya belum menemukan pemasok yang pas untuk prodak saya"*[31]

Jawaban yang sama dilontarkan oleh Mbak Nenik selaku karyawan pertama di Toko Hijab Edelweiss.

> *"untuk pemasok Toko ini sudah mempunyai pelanggan ya, yaitu dari tulungaggung untuk kain dan bahan baku yang lain seperti benang, jarum, renda busa untuk ped jilbabnya dan yang lain-lain, tidak ditoko yang sama tapi dikota yang sama."*[32]

Tanggapan yang sama dari Pak Prayetno.

> *"setahu saya Bapaknya kalau belanja kain itu ditulungagung sepertinya bahan baku yang lain juga ngambil di Toko Tulungagung".*[33]

Kekuatan tawar menawar pemasok di Hijab Edelweiss ini cukup baik, dengan mengambil Toko Grosir kain yang terbaik diprovesinya. Yang mudah diperoleh sehingga kecil kemungkinan untuk kehabisan stok bahan baku. Hubungan dengan pemasok terjalin baik, karena tidak pernah terjadi permasalahan dalam hal mutu produk bahan baku.

d. Faktor-faktor ancaman (treath) di Toko Hijab Edelweiss

---

[31] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

[32] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

[33] Wawancara dengan Pak Prayetno selaku keamanan di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 17.00 WIB

Pesaing ketat atau pesaing yang menjadi terancaman bagi Toko Hijab Edelweiss untuk berkembang lebih pesat, berikut penjelas Pak Dedy mengenai Pesaing yang ketat.

> *"soal pesaing kalau saya tidak memikirkan terlalu berat atau saya fokuskan ya, ya kita kembali lagi pada maha kuasa sih, kalau rezeki udah ada jatahnya masing-masing yang bagaimananya kita aja mengusahakan semua itu, jadi menurut saya kalau ada pesaing itu justru bagus karena dengan adanya pesaing kita bisa mengoreksi bisnis kita dan bagaimana usaha kita memberikan inovasi yang berbeda dari produk mereka"*[34]

Jawaban Mbak Nenik mengenai pesaing sependapat.

> *"pesaing itu pasti ada ya, tapi sepertinya Pak Dedy tidak terlalu memikirkan yang terlalu berat soal itu, kan sudah ada jalannya masing-masing, tapi dengan adanya pesaing Hijab Edelweiss ini bisa terus memberikan model-model yang baik tanpa harus memnirukan model-model yang lain"*[35]

Pak Pryetno juga meberikan jawaban yang pada kesimpulannya sama.

> *"masalah pesaing saya tidak tau persis sih mbak tapi ya namanya orang usaha pasti ada pesainglah ya bagaimana bisnis ini bisa menghadapi aja"*[36]

Pesaing ketat yaitu usaha konveksi sejenisnya yang memproduksi jilbab juga, yang berlokasi tidak jauh dari Toko Hijab Edelweiss ini, yang menewarkan produk berbeda dan unik untuk menarik konsumen. Pada intinya Toko Hijab Edelweiss tetap focus pada prodaknya bagaimana agar prodak yang dihasilkan tidak tergerus

---

[34] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

[35] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

[36] Wawancara dengan Pak Prayetno selaku keamanan di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 17.00 WIB

oleh perkembangan zaman dan bagaimana tetap beradaptasi dan mengikuti trend yang ada.

Dengan adanya tawar penawar pembeli membuat Toko Hijab Edeweiss semakin berkreasi dalam mengembangkan prodaknya. Paparan dari Pak Dody.

> *"saya tetap melayani apa permintaan klayen ya, sebagaimana mungkin kami membuat konsumen tetap senang dan puas belanja di Toko Hijab Edelweiss."*[37]

Hubungan antar pembisnis yang dimaksut disini seperti pemasok dengan Toko Hijab Edelweiss, dan hubungan antar sesama pembisnis Hijab. Ini tanggapan dari Pak Dedy mengenai hal tersebut.

> *"hubungan antar pembisnis sejauh ini masih baik-baik saja dan semoga kedepannya tetap baik. Belum ada permasalahan yang fatal sehingga mengakibatkan memutuskan hubungan kerja sama. apalagi sesama pembisnis atau pesaing, hubungan kita tetap baik-baik saja dan tidak ada rasa kebencian."*

hal yang sama dikatakan oleh Mbak Nenik sebagai karyawan lama.

> *"selama saya kerja disini gak ada hal yang membuat Pak Dedy pindah pemasok atau ada permasalahan dengan pesaingnya sih".*[38]

Tambahan dari Pak Prayetno yang sepihak dengan Pak Dedy dan Mbak Nenik.

> *"setahu saya Pak Dody orangnya santai dan gak ada permasalahan dengan pembisnis yang lain, bahkan mereka berteman baik."*[39]

---

[37] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

[38] Wawancara dengan mbak Nenik selaku karyawan petama di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 14.00 WIB

[39] Wawancara dengan Pak Prayetno selaku keamanan di Toko Hijab Edelweiss Pada Tanggal 09 februari 2018 Pukul 17.00 WIB

Dari informasi diatas dapat disimpulkan bahwasanya hubungan antar pembinis cukup baik dan tidak ada permasalahan yang serius yang mempengaruhi usahanya, bahakan Toko Hijab Edelweiss ini bisa menepatkan mana pesaing yang sportif.

Bagaimana Toko Hijab Edelweiss ini menetapkan harga pordak dengan mepertimbangkan proses peroduksinya? Penjelasan Pak Dedy mengenai harga yang dibuat sebagai berikut.

> *"kami membuat patokan harga dari bahan baku, proses pembuatan dan jasa para penjahit, kami tidak banyak mengambil keuntungan asal prodak kami luas dulu di masyrakat, itu yang terpenting sekarang."*[40]

Toko Hijab Edelweiss sudah mempertimbangkan mengenai penetapan harga dengan memperhitungkan harga bahan pokok dan biaya opersionalnya.

1. Penerapan Analisis SWOT Pada Toko Hijab Edelweiss

Analisis SWOT pada merupakan analisis yang dilakukan dengan cara mengidentifikasi berbagai faktor internal dan eksternal secara keseluruhan dari suatu usaha. dari hasil wawancara yang dilakukan diatas didapatkan data sebagai berikut:

a. Kekuatan yang dimiliki oleh Toko Hijab Edelweiss

1) Teknologi promosi
2) Memiliki Surat Izin
3) Hubungan yang baik dengan karyawan dan atasan

[40] Wawancara denga Bapak Dedy Septiansah selaku Owner dari Toko Hijab Edelweiss Tanggal 9 Februari 2018 pada pukul 14.22 WIB

4) Memiliki reputasi yang baik oleh konsumen melalui kualitas dan *servis* konsumen.

b. Kelemahan kuatan yang dimiliki oleh Toko Hijab Edelweiss

1) Jumlah karyawan
2) Fasilitas
3) Struktur Organisasi yang sederhana
4) Tingkat pendidikan karyawan

c. Peluang yang dimiliki oleh Lembaga Pelatihan Kreasi Tas Tali Kur Dodik Alfi

1) Kekuatan Pemasok
2) Sasaran Pelanggan
3) Perkembangan Teknologi
4) Peningkatan Permintaan

2. Ancaman yang dimiliki oleh Toko Hijab Edelweiss

1) Pesaing Ketat
2) Kekuatan tawar menawar pembeli
3) Inovasi dan kreatifitas
4) Hubungan antar pembisnis
5) Strategi produk dan harga yang dibuat

Dari data yang didapat, selanjunya peneliti akan melakukan beberapa langkah yang pertama yaitu pembuatan matrik analisis SWOT dengan dibuatnya tabel IFAS dan EFAS. Didalam tabel tersebut

setiap faktor akan diberikan pembobotan dan penilaian (rating) untuk mengetahui besarnya skor yang akan dijadikan sebagai strategi.

Dari uraian pernyataan diatas dapat diketahui pembobotan dari setiap factor, pembobotan ini didasarkan pada skala likert sebagai berikut:

0,05	Di bawah rata-rata
0,10	Rata-Rata
0,15	Di atas rata-rata
0,20	Sangat Kuat

Rating ditentukan sebagai berikut :[41]

1	Mayor Weakness
2	Minor Weakness
3	Minor Strength
4	Major Strength

Tabel 4.6

Pembobotan faktor-faktor SWOT

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT
PELUANG: • Bahan baku • Pelanggan online dan konven • Perkembangan Teknologi • Citra produk	 0,15 0,20 0,20 0,15
ANCAMAN: • Pesaing Ketat • Kekuatan tawar menawar pembeli	 0,05 0,05

[41] Husein Umar, Strategic Manajemen in action, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001, hal. 250

• Inovasi dan kreatifitas • Hubungan antar pembisnis • Strategi produk dan harga yang dibuat	0,10 0,10 0,05
KEKUATAN: • Teknologi promosi online • Memiliki Surat Izin • Hubungan yang baik dengan karyawan dan atasan • Teknologi produksi	 0,15 0,20 0,20 0,15
KELEMAHAN: • Jumlah karyawan • Fasilitas • Struktur Organisasi yang sederhana • Tingkat pendidikan karyawan	 0,10 0,10 0,05 0,05

(Sumber : hasil wawancara pada Toko Hijab Edelweiss)

Adapun matrik IFAS dan EFAS adalah sebagai berikut:

a. Matrik IFAS

Tabel 4.7

Matrik IFAS

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RANTING
KEKUATAN: • Teknologi promosi online • Memiliki Surat Izian • Hubungan yang baik dengan karyawan dan atasan • Teknologi Produksi Total	 0,15 0,20 0,20 0,15	 4 2 4 3	 0,60 0,40 0,80 0,45 2,25
KELEMAHAN: • Jumlah karyawan • Fasilitas • Struktur Organisasi yang sederhana • Tingkat pendidikan karyawan Total	 0,10 0,10 0,05 0,05	 3 3 3 2	 0,30 0,30 0,15 0,10 0,95

			1,25
TOTAL	1,00		3,20

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui variabel internal kekuatan (*strenght*) memiliki skor total 2.25 dan skor total kelemahan (*weaknesses*) 0.95. Sehingga total skor variabel internal 3.20.

b. Matrik EFAS

Tabel 4.8

Matrik EFAS

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RANTING
PELUANG:			
• Bahan baku	0,20	4	0,80
• Pelanggan Online dan konven	0,15	4	0,60
• Perkembangan Teknologi	0,15	4	0,60
• Citra Produk	0,15	3	0,40
Total			2,40
ANCAMAN:			
• Pesaing Ketat	0,05	2	0,10
• Kekuatan tawar menawar pembeli	0,05	2	0,10
• Inovasi dan kreatifitas	0,10	2	0,20
• Hubungan antar pembisnis	0,10	3	0,30
• Strategi produk dan harga yang dibuat	0,05	4	0,20
Total			0,90
TOTAL	**1,00**		**3,14**

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui variabel eksternal peluang (opportunities) memiliki skor total 2.40 dan ancaman (treaths) memiliki skor total 0,90 , total skor variabel eksternal adalah 3.14. Kesimpulan dari kedua matriks IFAS dan EFAS diatas dapat diketahui sebagai berikut:

1. Strategi SO = 2.25 + 2.40 = 4.65
2. Strategi ST = 2.25 + 0.90 = 3.15
3. Strategi WO = 0.95 + 2.40 = 3.35
4. Strategi WT = 0.95 + 0.90 = 1.85
5. Strategi SW = 2.25 + 0.95 = 3.20

Langkah yang kedua setelah pembuatan matrik IFAS dan EFAS, peneliti akan membuat matrik SWOT.

Tabel 4.9

Matrik SWOT

	Kekuatan (S) • Teknologi promosi online • Memiliki Surat Izian • Hubungan yang baik dengan karyawan dan atasan • Teknologi produksi	**Kelemahan (W)** • Jumlah karyawan • Fasilitas • Struktur Organisasi yang sederhana • Tingkat pendidikan karyawan
Peluang (O) • Bahan baku • Pelanggan online dan konven • Perkembangan Teknologi • Citra Produk	**Strategi SO** • Meningkatkan promosi dengan menambah link-link baru • Memberikan reward pada karyawan yang kinerjanya bagus • Membuat inovasi produk dengan menonjolkan ciri khas	**Strategi WO** • Menambah bahan kain yang beda dari bisanya

Ancaman (T)	**Strategi ST**	**Strategi WT**
• Pesaing Ketat • Kekuatan tawar menawar pembeli • Inovasi dan kreatifitas • Hubungan antar pembisnis • Strategi produk dan harga yang dibuat	• Meningkatkan pelayanan pada konsumen *(costumer servise)* • Terus meningkatkan kerja sama antar bisnis	• Meningkatkan fasilitas dan training

Dari tabel diatas dapat diketahui berbagai macam strategi yang dihasilkan, mulai dari strategi SO, WO,ST, dan WT. penciptaan strategi dilakukan dengan penggabungan antara faktor-faktor IFAS dan EFAS. Dari tabel IFAS dan EFAS yang telah digambarkan tadi dapat menunjukkan posisi Toko Hijab Edelweiss sebagai berikut:

Tabel 4.10

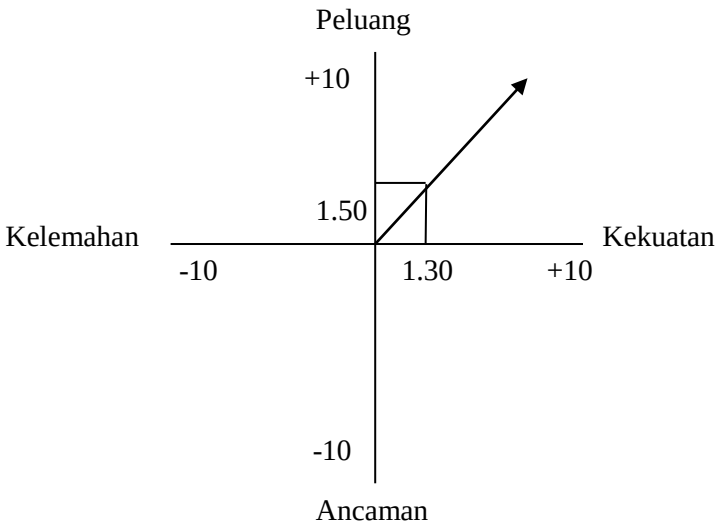
Posisi Toko Hijab Edelweiss

IFAS		**EFAS**	
Kekuatan	**2.25**	**Peluang**	**2.40**
Kelemahan	**(0.95)**	**Ancaman**	**(0.90)**
Hasil	**1.30**	**Hasil**	**1.50**

Dari data diatas diketahui bahwa analisis faktor IFAS memiliki nilai yang lebih besar yaitu 0.75 dengan nilai analisis faktor EFAS yang hanya 0.35. Apabila dimasukan dalam diagram analisis SWOT sebagai berikut:

Diagram 4.11

Diagram analisis SWOT Toko Hijab Edelweiss



Dari diagram diatas dapat diketahui bahwa posisi Toko Hijab Edelweiss berada pada kuadran 1 dengan menerapkan strategi agresif. Menunjukan bahwa Toko Hijab Edelweiss memiliki kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan untuk merebut peluang yang ada sehingga dapat meningkatkan Manajemen Bisnis dalam Toko Hijab Edelweiss.