BAB V

PEMBAHASAN

A. Analisis SWOT dalam Toko Hijab Edelweiss

Analisis SWOT merupakan analisa yang dilakukan seorang manajer dalam membuat strategi dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman. Pada Toko Hijab Edelweiss terdapat beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh lembaga tersebut diantaranya adalah:

1. Strategi Strength Opportunities

   Pengambilan strategi SO ini dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan untuk mrngambil peluang yang ada. Strategi SO Toko Hijab Edelweiss ini adalah sebagai berikut:

   a. Memperluas promosi produk

      Memperluas promosi prodak ini dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas prodak dan mengembangkan teknologi promosi yang ada dengan membangun jaringan baru, baik dengan konven maupun dengan online. Hal ini sesuai dengan Teori *Pearch dan Robinso*,"mengatakan bahwa manajemen strategic adalah kumpulan dan tindakan yang menghasilkan perumusan (formulasi) dan pelaksanaan (implementasi) rencana-rencana yang dirancang

untuk mencapai sasaran-sasaran organisasi."[1] Diperkuat juga oleh Jurnal dari Tunggul Ardianto,[2] "dimana strategi bisnis yang dilakukan dengan memiliki kemampuan untuk dikembangkan dengan tetap terus memperhatikan kondisi objektif." Dari Teori dan Jurnal yang dipaparkan diatas dapat kita simpulkan bahwasanya dengan membuat rencana-rencana atau strategi baru dalam memperluas promosi prodak dan tetap menjaga kualaitas prodak.

b. Memberikan riwed pada karyawan yang kinerjanya bagus

Dalam strategi ini Toko Hijab Edelweiss memberikan hadiah untuk beberpa karyawan yang memiliki kinerja bagus dalam beberapa dekade waktu tertentu, strategi tersebut digunakan utnuk memotifasi karyawan untuk kembali semangat dan memiliki target. Strategi ini dirasa sangat efektif dalam meningkatkan manajemen bisnis di Toko Hijab Edelweiss, seperti yang dijelaskan oleh "*Drs. H. Malayu S.P Hasibuan*, bahwasanya manajemen ialah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efesien untuk mencapai suatu tujuan tertentu*"*[3]

Hal ini senada dengan toeri Satria Widyatama, Purnomo Sidhi dan Muhril Ardhiyansyah menjelaskan bahwa menerapkan "*Balanced Scorecard* adalah dapat meningkatkan kinerja perusahaan lebih optimal dibandingkan

---

[1] Mudrajad, kuncoro, Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetetif, , PT. Gelora Aksara Pratama, 2005. hal. 51

[2] Tunggul Ardianto, 2007. "Pengaruh perubahan kebijakan Strategi dari ATPM terhadap jaringan pada PT. Limardi Mitra Perkasa

[3] M. Manullang. *Dasar-Dasar Manajemen.* Gajah Mada Universitas Press. Yogyakarta. 2016.

hanya menggunakan prespektif keuangan saja."[4] Sehingga bisa dikatakan bahwa dengan meningkatkan sumber daya manusia akan membantu perusahaan dalam pemanfaatan peluang.

c. Terus membuat inovasi pada prodak dengan menonjolkan ciri khas

Dengan adanya ide-ide baru pada produk membuat prodak yang ditawarkan di Toko Hijab Edelweiss akan menonjol dari prodak yang lain. Hal ini sesuai dengan teori "*Senen machmud dan Iwan Sidharta*, bahwa dengan menggunakan pendekatan konseptual pendekatan manajemen strategic dalam membuat model pengembangan mutu prodak."[5] Dengan ini dapat menghasilkan arahan dan gambran mengenai perumusan kebijakan, program dan kegiatan yang dapat mengembangkan mutu prodak. Dengan adanya inovasi diharapkan Toko Hijab Edelweiss juga memiliki ciri khas dari Toko Hijab yang lain.

Hal ini juga sesuai dengan jurnal "*Selvia Maryam*, yang menngunakan strategi pasar dan strategi pengembangan prodak".[6] Jurnal tersebut memfokuskan ojek untuk memanfaatkan peluang-peluang yang ada sekaligus mengatasi ancaman-ancaman yang dihadapi.

2. Strategi Weaknesses Opportunities

---

[4] Jurnalnya *Analisis Strategi Bisnis Dengan menggunakan pendekatan Metode Balanced Scorecard Pada PT. XYZ.*

[5] Jurnalnya, *Model Kajian pendektan Manajemen Strategik dalam peningkatan Sektor UMKM Kota Bandung.*

[6] Silvia Maryam, Pendekatan SWOT dalam Pengembangan Objek Wisata Kampoeng Djowo Sekatual Kabupaten Kendal, 2011.

Strategi ini dapat diambil melalui pemanfaatan peluang untuk mengatasi kelemahan yang ada. Dalam manajemen Bisnis di Toko Hijab Edelweiss, strategi Weaknesses Opportunities dapat berupa Menambah bahan kain yang beda dari bisanya. Strategi ini dilakukan agar varian bahan jilbab yang dipakai tidak hanya itu-itu saja, dengan bahan kain yang berbeda akan menarik konsumen-konsumen baru. Hal ini senada dengan teori "*Andrew F. Sikula,* manajemen pada umumnya dikaitkan dengan aktifitas-aktifitas perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, penempatan, pengarahan, pemotivasian, komunikasi, dan pengambilan keputusan yang dilakukan oleh setiap organisasi dengan tujuan untuk mengkoordinasi berbagai sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan sehingga akan dihasilkan suatu prodak atau jasa secara efesien."[7]

Sedangkan menurut Jurnal " *Dewi,* menjelaskan bahwa merk, bahan dan asesoris dalam sebuah hijab sangat mempengaruhi minat konsumen dalam memilih jilbab yang dipakai."[8] Hal tersebut sangat sesuai dengan strategi tersebut.

3. Strategi Strength Threats

Strategi ini merupakan bentuk pengoptimalan kekuatan dalam mengatasi ancaman yang ada. Berkut ST yang dapat diterapkan:

a. Meningkatkan pelayanan pada konsumen *(costumer servise)*

---

[7] M. Manullang. *Dasar-Dasar Manajemen.* Gajah Mada Universitas Press. Yogyakarta. 2016.

[8] Dewi, Analisis Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Konsumen dalam Membeli Jilbab Rabban (Study Kasusu mahasiswa FISIP Universitas Lampung), 2010

Meningkatkan pelayanan pada konsumen atau *(costumer servise)* adalah cara yang tepat untuk mengatasi ancaman-ancaman yang dirasa oleh Toko Hijab Edelweiss dengan memanfaatkan kekuatan yang ada pada Toko Hijab tersebut seperti teori yang dijelaskan oleh "*G. R Terry,* bahwasanya suatu proses yang khas yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai saran-saran yang telah ditentukan melalui manfaat sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya."[9] Dengan ini sangat jelas sekali bahwasnya pengoptimalan mutu pelayanan akan sangat berpengaruh dalam mengembangkan manajerial Toko Hijab tersebut.

Strategi tersebut senada dengan Jurnal *Sriyati Prawitasari,* menejelaskan bahwa Perusahaan dapat menggunakan strategi perusahaannya dengan memperbaiki beberapa kelemahan perusahaan dan menghindari atau bertahan melawan ancaman perusahaan dengan menciptakan strategi yang lebih berdaya saing.[10]

b. Terus meningkat kerja sama antar bisnis

Strategi ini dirasa sangat bermanfaat dan berguna sekali untuk meminimalisir ancaman yang ada di luar Toko Hijab Edelweiss. Startegi ini senada dengan teori yang sudah ada yaitu teori "*Harold koontz* dan

---

[9] Malayu S.P Hasbun. *Manajemen dasar, Pengertian dan masalah,* PT Bumi Aksara. 2011. Jakarta.
[10] Sriyati Prawitasari, Analisis SWOT sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran berdaya Saing. 2010. Semarang

Cyril O' Donnel bahwa usaha mencapai sutau tujuan tertentu melalui kegiatan orang lain."[11] Dengan demikian manajer mengadakan koordinasi atas sejumlah aktifitas orang lain yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, penepatan pengarahan dan pengendalian.

Strategi ini juga senada dengan dengan Jurnal "*Amalia Khusnita*, yang menjelaskan bahwa dengan melakukan kerjasama akan meningkatkan kekuatan pada perusahaan."[12]

4. Startegi Weaknesses Threats

Strategi ini merupakan bentuk dari pengoptimalan kakuatan dalam mengatasi ancaman yang ada. Strategi WT pada manajemen Bisnis Toko Hijab Edelweiss ini seperti Meningkatkan fasilitas dan trening, usaha ini dilakukan agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan meningkatkan citra Toko Hijab Edelweiss di lingkungan pesaing. Hal tersebut sesuai dengan teori "[13]*J. David Hunger*, bahwasanya serangkain keputusan dan tindakan yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang manajerial." Sengat jelas bahwa peran fasilitas disini juga penting sekali.

Strategi tersebut senada dengan Jurnal *Jerussalem*, menejlaskan bahwa lingkungan perusahaan mempengaruhi kegiatan perusahaan." Sehingga fasilitas yang tidak mumupuni sangat pengaruh besar pada perkembangan perusahaan.

---

[11] Malayu S.P Hasbun. *Manajemen dasar, Pengertian dan masalah,* PT Bumi Aksara. 2011. Jakarta.
[12] Amalia Khusnita, Analisis SWOT dalam Penentuan Startegi Bersaing. 2011. Jember.
[13] Muddrajad, kuncoro, *startegi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif,* PT. Gelora Aksara Pratama, 2010

B. Kendala yang Ditemui dalam Manajemen Binis Toko Hijab Edelweiss.

Kendala yang dihadapi Toko Hijab Edelweiss ini terlihat pada kelemahan yang ada pada Toko Hijab tersebut. ada beberapa kendala yang dihadapi Toko Hijab tersebut diantaranya ialah yang pertama Jumlah karyawan, dengan jumlah karyawan yang kurang mumpuni membuat Toko Hijab tersebut memunculkan kendala waktu kerja yang tidak efektif. Yang kedua Fasilitas, dengan adanya fasilitas yang minim mengakibatkan Toko Hijab Edelweiss bersaing secara tidak efektif dengan Toko Hijab yang lain. Lalu yang ketiga yaitu Struktur Organisasi yang sederhana, rendahnya struktur organisasi yang ada, menimbulkan kendala dalam hal manajerial Toko. Dan yang terakhir Tingkat pendidikan karyawan, dengan tingkat pendidikan yang rendah menunjukkan tampak jelas bahwa Toko Hijab Edelweiss ini tergolong kurang akan Sumber daya manusianya.