ANALISIS LINGKUNGAN INTERNAL DAN EKSTERNAL MELALUI SWOT DALAM USAHA PENGEMBANGAN BISNIS RETAIL BUTIK AMETHYST UNGU BANDUNG

Disusun Oleh :
Akhmad Khairil Nugraha
Di Bimbing Oleh :
Trustorini Handayani, SE., M.Si

LATAR BELAKANG

- Perkembangan industri ritel Indonesia kini semakin semarak. Kehadiran para pelaku usaha ritel modern telah memberi warna tersendiri bagi perkembangan industri ritel Indonesia. Perkembangan industri ritel dalam beberapa tahun terakhir berkembang dengan sangat pesat di berbagai belahan dunia. Industri ritel kini telah menjadi bagian yang sangat penting bagi pelaku usaha yang ingin mendistribusikan produknya sampai di tangan konsumen.

LATAR BELAKANG MASALAH

- Permasalahan yang terjadi pada Toko Butik Amethyst Ungu Bandung ini yaitu lambannya kemajuan perkembangan bisnis Toko penjual busana Batik inipadahal berbagai upaya – upaya bisnis telah diterapkan. Permasalahan itu dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal perusahaan. Sumber data mengatakan “Dari mulai berdiri pada tahun 2006 sampai sekarang usaha ini cukup baik tapi masih flat atau datar – datar saja”. Dengan kata lain belum ada kemajuan bisnis ini yang menonjol agar bisnis ini bisa menjadi bisnis yang lebih besar.

FOKUS PENELITIAN

- Aspek Keuangan
- Aspek Sumber Daya Manusia
- Aspek Pemasaran
- Aspek Operasional
- Aspek Produksi
- Aspek Pesaing
- Aspek Kebijakan

RUMUSAN MASALAH

- Bagaimana identifikasi faktor internal (IFAS) usaha Butik Amethyst Ungu Bandung
- Bagaimana identifikasi faktor eksternal (EFAS) usaha Butik Amethyst Ungu Bandung
- Bagaimana faktor internal dan eksternal Butik Amethyst Ungu Bandung
- Bagaimana menentukan strategi bisnis dalam usaha pengembangan bisnis Butik Amethyst Ungu Bandung

MAKSUD DAN TUJUAN

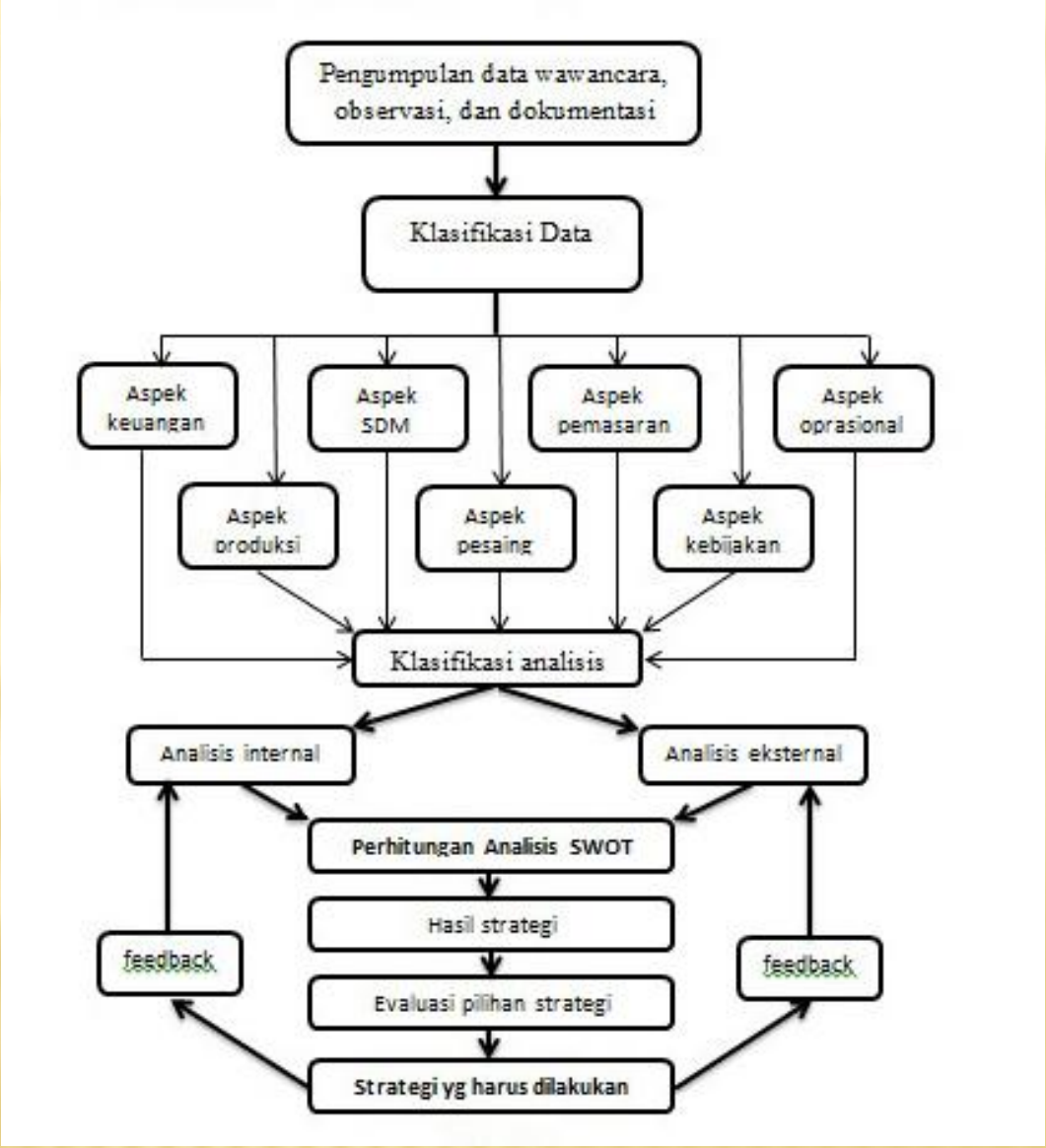
- Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran secara umum tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada didalam Butik Amethyst Ungu Bandung.

- Tujuan dari penelitian ini adalah:
- Untuk mengidentifikasi faktor internal (IFAS) usaha Butik Amethyst Ungu Bandung
- Untuk mengidentifikasi faktor eksternal (EFAS) usaha Butik Amethyst Ungu Bandung
- Untuk menganalisis faktor internal dan faktor eksternal dengan SWOT analisis pada Butik Amethyst Ungu Bandung.
- Untuk menentukan strategi bisnis yang tepat dalam rangka usaha pengembangan bisnis Butik Amethyst Ungu Bandung

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

- Objek Penelitian
- Keseluruhan **Situasi Sosial** yang diteliti yang meliputi aspek tempat (*place*), pelaku (*actor*), dan aktivitas (*activity*) yang berinteraksi secara sinergis. Situasi sosial ini dalam konteks unit usaha Butik Amethyst Ungu Bandung.
- Metode Penelitian
- Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif.

PERUMUSAN PROPOSISI



SWOT

- Analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*)" (Rangkuti, 2003:19)

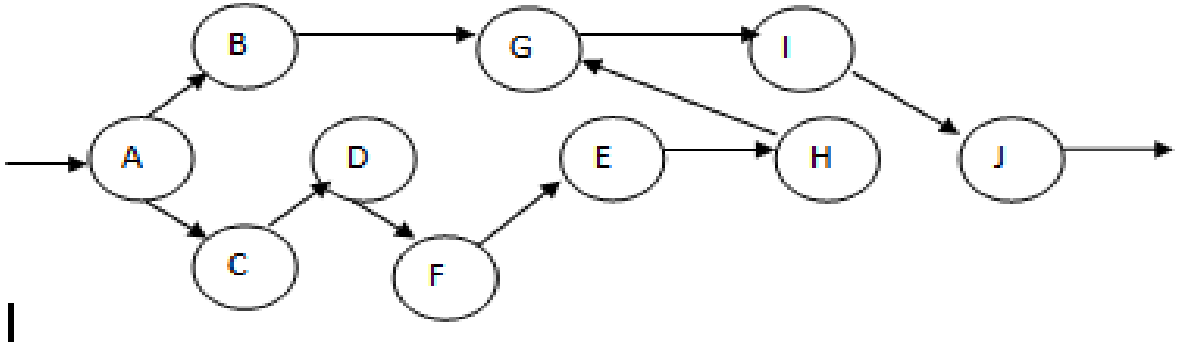
POPULASI DAN SAMPEL

- Populasi : Situasi sosial usaha Butik Amethyst Ungu Bandung.

- Sampel :Narasumber atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian.

TEKNIK SAMPLING

- Teknik sampling yang digunakan adalah
- Purposive Sampling
- Snowball Sampling



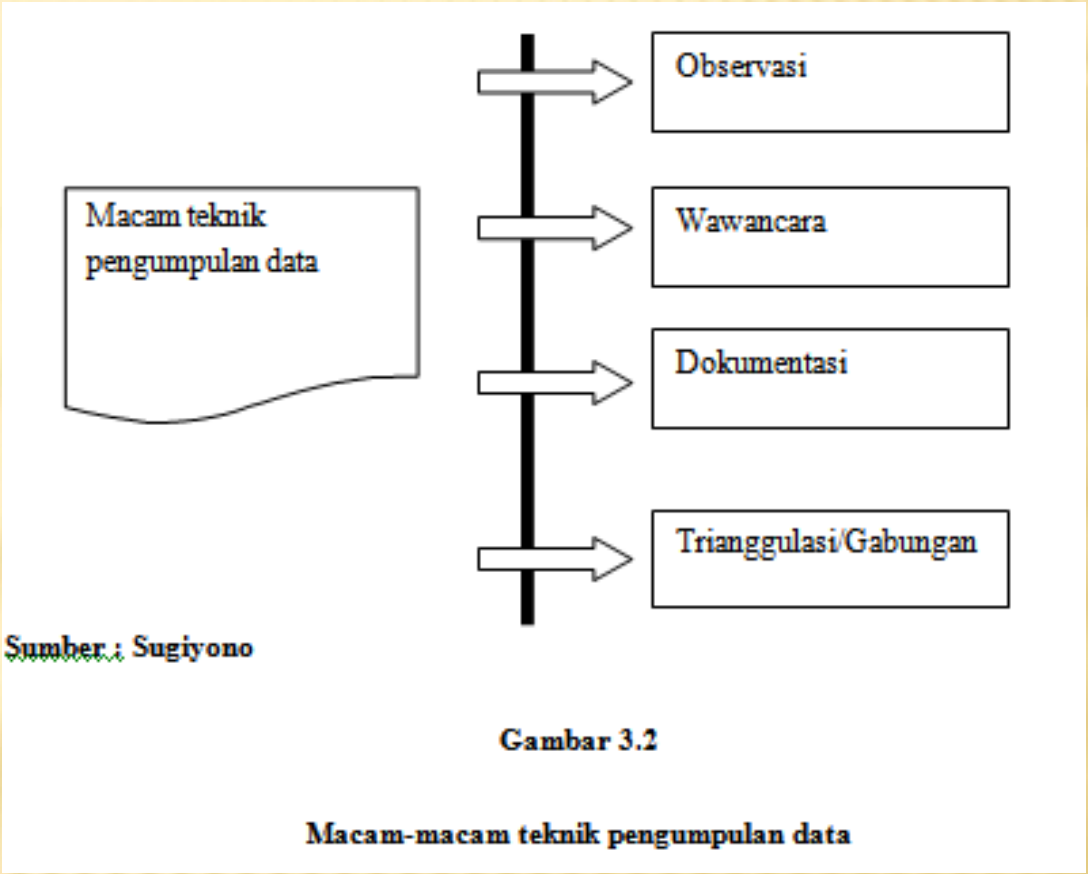
Sumber : Sugiyono

Gambar 3.1

Proses pengambilan sampel sumber data dalam penelitian kualitatif, *purposive* dan *snowball*

TEKNIK PENGUMPULAN DATA

- Observasi
- Wawancara
- Dokumentasi
- Trianggulasi



Sumber : Sugiyono

Gambar 3.2

Macam-macam teknik pengumpulan data

TEKNIK ANALISIS DATA

- Bogdan dalam Sugiyono (2010:427) menyatakan bahwa "*Data analysis is the process of systematically searching and arranging the interview transcripts, fieldnotes, and other materials that you accumulate to increase your own understanding of them and to enable you to present what you have discovered to others*". Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

PENGKLASIFIKASIAN DATA

- EFAS (Matriks Faktor Strategi Eksternal)
- IFAS (Matriks Faktor Strategi Internal)

PERANKINGAN FAKTOR INTERNAL

No	Uraian	Nilai Pakar					Rata-rata skor	*Rank*
		1	2	3	4	5		
1	KEKUATAN/STRENGTH							
	a. ASPEK PEMASARAN							
	• Fasilitas Toko Butik Amethyst yang cukup baik • Sangat menjaga kebersihan • Memiliki pelanggan setia yang cukup banyak pada jejaring social (facebook)							
	b. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA							
	• Penjahit busana sudah sangat berpengalaman di bidangnya							
	d. ASPEK PRODUKSI							
	• Barang yang dihasilkan sangat berkualitas.							
2	KELEMAHAN/WEAKNESS							
	a. ASPEK PEMASARAN							
	• Dalam hal pemasaran online masih mengandalkan jejaring sosial, belum mempunyai situs sendiri.							
	b. ASPEK KEUANGAN							
	• Masih menggunakan perhitungan manual							
	c. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA							
	• Kurangnya kerapihan para karyawan dalam bekerja. • Kurangnya disiplin dalam bekerja • Kurang produktif dalam bekerja • Kurangnya kecepatan dalam menanggapi keluhan konsumen • Kurangnya pemahaman karyawan akan kebutuhan konsumen							

PEMBOBOTAN FAKTOR INTERNAL

Tabel 3.4

Matriks IFAS

Faktor-Faktor Strategic Internal (1)	Bobot (2)	Rating (3)	Bobot x Rating (4)	Keterangan (5)
PELUANG:				
1	0,00	0	0,00	
2	0,00	0	0,00	
3	0,00	0	0,00	
4	0,00	0	0,00	
5	0,00	0	0,00	
6	0,00	0	0,00	
ANCAMAN:				
1	0,00	0	0,00	
2	0,00	0	0,00	
3	0,00	0	0,00	
4	0,00	0	0,00	
5	0,00	0	0,00	
6	0,00	0	0,00	
TOTAL	0,00	0	0,00	

Sumber: Fredy Rangkuti

Kriteria dan Angka Penilaian:

Kriteria Bobot:

Paling Penting = 1,00

Penting = 0,66-0,99

Cukup Penting = 0,33-0,66

Kurang Penting = 0,01-0,33

Tidak Penting = 0,00

Kriteria *Rating*

Sangat Baik = 4

Baik = 3

Cukup Baik = 2

Kurang Baik = 1

PERANKINGAN FAKTOR EKSTERNAL

No	Uraian	Nilai Pakar					Rata-rata skor	Rank
		1	2	3	4	5		
1	PELUANG/OPPORTUNITY							
	a. ASPEK PEMASARAN							
	• Berada di kawasan perumahan sehingga banyak konsumen ibu rumah tangga yang datang setiap harinya • Mempunyai pemasaran online pada jejaring social (facebook)							
	b. ASPEK PRODUKSI							
	• Memiliki cirri khas sendiri yaitu bahan batik							
	c. ASPEK KEUANGAN							
	• Akan lebih efektif dan efisien apabila melakukan perhitungan keuangan dengan menggunakan komputerisasi.							
2	ANCAMAN/THREAT							
	a. ASPEK PESAING							
	• Munculnya pesaing di sekitar Toko Butik Amethyst Ungu.							
	b. ASPEK KEBIJAKAN							
	• Kenaikan harga bahan pokok							

PEMBOBOTAN FAKTOR EKSTERNAL

Tabel 3.2

MATRIKS EFAS

Faktor-Faktor Strategis Eksternal (1)	Bobot (2)	Rating (3)	Bobot x Rating (4)	Keterangan (5)
PELUANG:				
1	0,00	0	0,00	
2	0,00	0	0,00	
3	0,00	0	0,00	
4	0,00	0	0,00	
5	0,00	0	0,00	
6	0,00	0	0,00	
ANCAMAN				
1	0,00	0	0,00	
2	0,00	0	0,00	
3	0,00	0	0,00	
4	0,00	0	0,00	
5	0,00	0	0,00	
6	0,00	0	0,00	
TOTAL	0,00	0	0,00	

Sumber: Fredy Rangkuti

Kriteria dan Angka Penilaian:

Kriteria Bobot:

Paling Penting = 1,00

Penting = 0,66-0,99

Cukup Penting = 0,33-0,66

Kurang Penting = 0,01-0,33

Tidak Penting = 0,00

Kriteria *Rating*

Sangat Baik = 4

Baik = 3

Cukup Baik = 2

Kurang Baik = 1

MATRIKS PENGGABUNGAN EFAS+IFAS

Tabel 3.5

Analisis SWOT (EFAS + IFAS)

VARIABEL	*STRENGTH* KEKUATAN	BOBOT	*WEAKNESS* KELEMAHAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL (A)	0,00	SUB TOTAL (B)	0,00
VARIABEL	*OPPORTUNITY* PELUANG	BOBOT	*THREAT* ANCAMAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL (C)	0,00	SUB TOTAL (D)	0,00
	TOTAL S + O Atau (A) + (C)	0,00	TOTAL W + T Atau (B) + (D)	0,00

Sumber: Freddy Rangkuti

- Bila **S (A) + O (C) > W (B) + T (D)** maka faktor strategis kekuatan dan peluang mendukung tercapainya jalan ke luar dari pokok permasalahan yang ada untuk mendapatkan rekomendasi yang diharapkan.
- Bila **S (A) + O (C) < W (B) + T (D)** maka pokok masalah adalah kenyaatan sebenarnya yang terjadi, yang memiliki kelemahan besar disamping tantangan atau ancaman yang dihadapi sangat besar. Tindak lanjut yang dilakukan adalah mencari alternative lain untuk memperkuat variabel pengamatan atau strategi lainnya.

MATRIKS ANALISIS STRATEGIS

Matriks Analisis Strategis

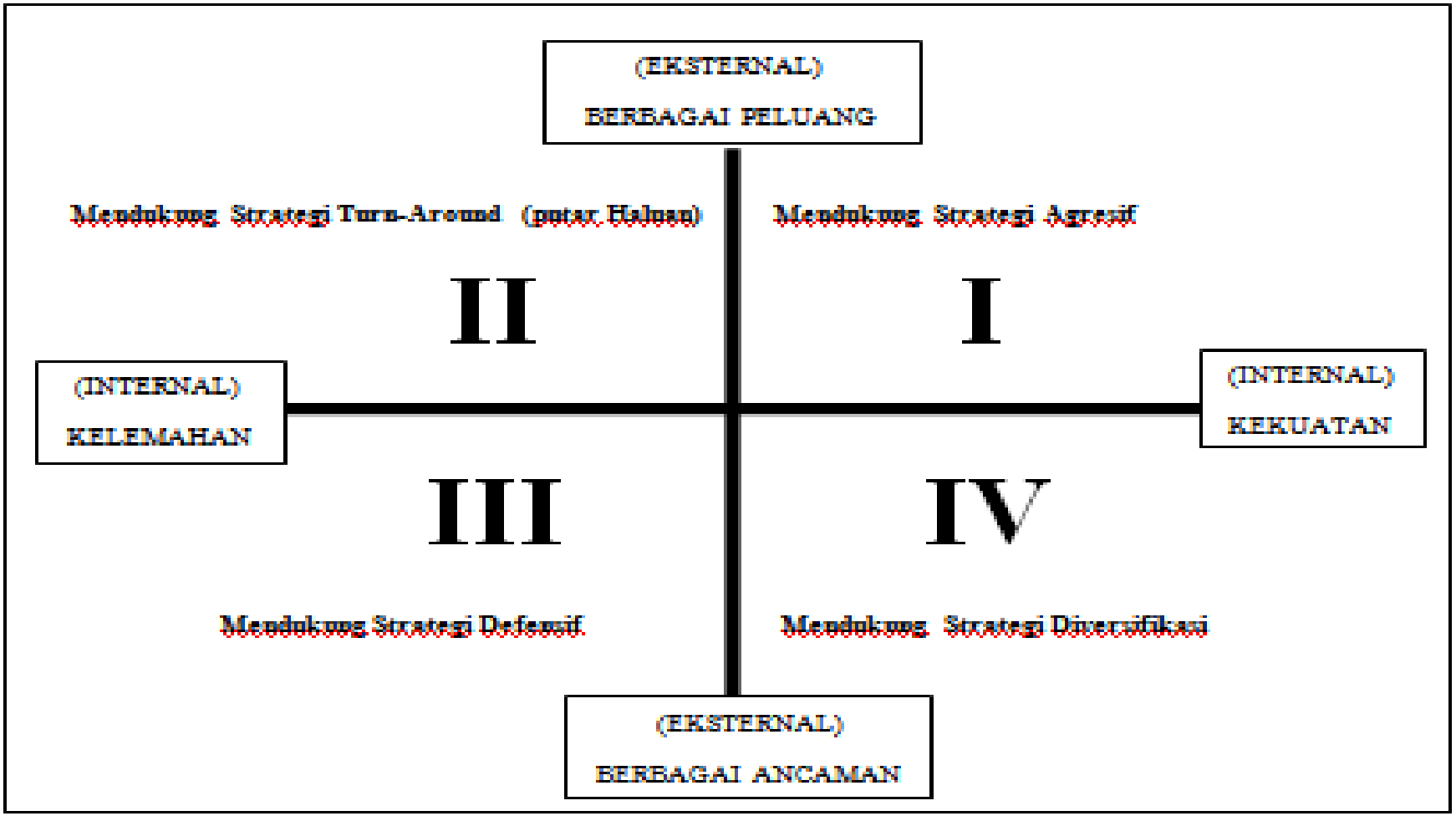
IFAS EFAS	STRENGTHS (S) (Faktor-faktor)	WEAKNESSES (W) (Faktor-faktor)
OPPORTUNITIES (O) (Faktor-faktor)	STRATEGI (SO) (ciptakan strategi)	STRATEGI (WO) (ciptakan strategi)
THREATS (T) (Faktor-faktor)	STRATEGI (ST) (ciptakan strategi)	STRATEGI (WT) (ciptakan strategi)

Sumber: Freddy Rangkuti

MATRIKS ALTERNATIF STRATEGI

- Strategi *Strength Opportunity* (SO) yaitu strategi memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
- Strategi *Strength Threats* (ST) yaitu strategi menggunakan kekuatan yang ada untuk mengatasi ancaman.
- Strategi *Weaknesses Opportunity* (WO) yaitu strategi berdasrkan pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang ada.
- Strategi *Weaknesses Threats* (WT) yaitu strategi yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

KUADRAN SWOT



Gambar 3.5

Kuadran SWOT

ANALISIS DATA

PERANKINGAN FAKTOR INTERNAL

No	Uraian	Nilai Pakar					Rata-rata skor	*Rank*
		1	2	3	4	5		
1	KEKUATAN/STRENGTH							
	a. ASPEK PEMASARAN							
	• Fasilitas Toko Butik Amethyst yang cukup baik	4	4	3	4	4	3,8	2
	• Sangat menjaga kebersihan	3	3	3	3	4	3,2	4
	• Memiliki pelanggan setia yang cukup banyak pada jejaring social (facebook)	4	3	3	4	4	3,6	3
	b. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA							
	• Penjahit busana sudah sangat berpengalaman di bidangnya	4	3	4	4	4	3,8	2
	d. ASPEK PRODUKSI							
	• Barang yang dihasilkan sangat berkualitas.	4	4	4	4	4	4	1
2	KELEMAHAN/WEAKNESS							
	a. ASPEK PEMASARAN							
	• Dalam hal pemasaran online masih mengandalkan jejaring sosial, belum mempunyai situs sendiri.	2	2	3	2	1	2	1
	b. ASPEK KEUANGAN							
	• Masih menggunakan perhitungan manual	3	2	2	3	3	2,6	5
	c. ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA							
	• Kurangnya kerapihan para karyawan dalam bekerja.	3	3	3	2	2	2,6	5
	• Kurangnya disiplin dalam bekerja	4	3	4	3	2	3,2	3
	• Kurang produktif dalam bekerja	3	2	2	2	3	2,4	6
	• Kurangnya kecepatan dalam menanggapi keluhan konsumen	2	3	3	2	1	2,2	7
	• Kurangnya pemahaman karyawan akan kebutuhan konsumen	3	3	2	2	1	2,2	7

PEMBOBOTAN FAKTOR INTERNAL

No	Uraian	Bobot	Skor	B x S
1	**KEKUATAN/STRENGTH**			
	a.ASPEK PEMASARAN			
	Fasilitas Toko Butik Amethyst yang cukup baik	0,07	3,8	0,266
	Sangat menjaga kebersihan	0,05	3,2	0,16
	Memiliki pelanggan setia yang cukup banyak pada jejaring social (facebook)	0,11	3,6	0,396
	b.ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA			
	Penjahit busana sudah sangat berpengalaman di bidangnya	0,12	3,8	0,432
	c.ASPEK PRODUKSI			
	Barang yang dihasilkan sangat berkualitas.	0,14	4	0,56
	Total S			**1,814**
2	**KELEMAHAN/WEAKNESS**			
	a.ASPEK PEMASARAN			
	Dalam hal pemasaran online masih mengandalkan jejaring sosial, belum mempunyai situs sendiri.	0,13	2	0,26
	b.ASPEK KEUANGAN			
	Masih menggunakan perhitungan manual	0,07	2,6	0,182
	c.ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA			
	Kurangnya kerapihan para karyawan dalam bekerja.	0,05	2,6	0,13
	Kurangnya disiplin dalam bekerja	0,06	3,2	0,192
	Kurang produktif dalam bekerja	0,06	2,4	0,144
	Kurangnya kecepatan dalam menanggapi keluhan konsumen	0,07	2,2	0,154
	Kurangnya pemahaman karyawan akan kebutuhan konsumen	0,07	2,2	0,154
Total W		**1**		**2,216**
Total S + W				**4,03**

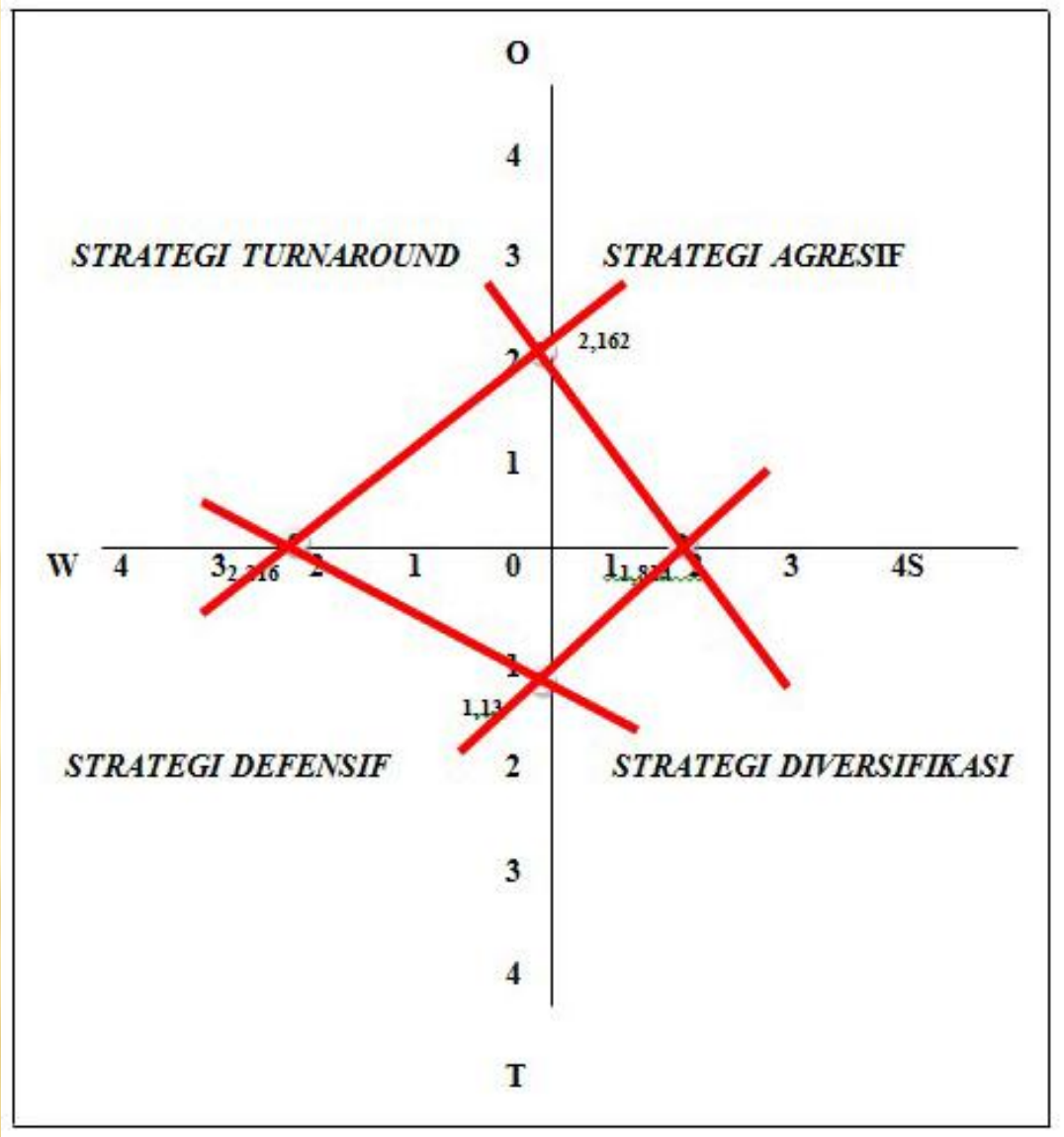
PERANGKINGAN FAKTOR EKSTERNAL

No	Uraian	Nilai Pakar					Rata-rata skor	Rank
		1	2	3	4	5		
1	PELUANG/OPPORTUNITY							
	a. ASPEK PEMASARAN							
	• Berada di kawasan perumahan sehingga banyak konsumen ibu rumah tangga yang datang setiap harinya	3	3	4	3	4	3,4	2
	• Mempunyai pemasaran online pada jejaring social (facebook)	4	4	3	4	4	3,8	1
	b. ASPEK PRODUKSI							
	• Memiliki ciri khas sendiri yaitu bahan batik	4	3	3	3	4	3,4	2
	c. ASPEK KEUANGAN							
	• Akan lebih efektif dan efisien apabila melakukan perhitungan keuangan dengan menggunakan komputerisasi.	2	2	3	2	2	2,2	4
2	ANCAMAN/THREAT							
	a. ASPEK PESAING							
	• Munculnya pesaing di sekitar Toko Butik Amethyst Ungu.	3	4	3	4	3	3,4	2
	b. ASPEK KEBIJAKAN							
	• Kenaikan harga bahan pokok	4	3	3	2	3	3	3

PEMBOBOTAN FAKTOR EKSTERNAL

No	Uraian	Bobot	Skor	B x S
1	**PELUANG/OPPORTUNITY**			
	a.ASPEK PEMASARAN			
	Berada di kawasan perumahan sehingga banyak konsumen ibu rumah tangga yang datang setiap harinya	0,17	3,4	0,578
	Mempunyai pemasaran online pada jejaring social (facebook)	0,21	3,8	0,798
	b.ASPEK PRODUKSI			
	Memiliki ciri khas sendiri yaitu bahan batik	0,16	3,4	0,544
	c.ASPEK KEUANGAN			
	Akan lebih efektif dan efisien apabila melakukan perhitungan keuangan dengan menggunakan komputerisasi	0,11	2,2	0,242
	Total O			**2,162**
2	**ANCAMAN/THREAT**			
	a.ASPEK PESAING			
	Munculnya pesaing di sekitar Toko Butik Amethyst Ungu.	0,2	3,4	0,68
	b. ASPEK KEBIJAKAN			
	Kenaikan harga bahan pokok	0,15	3	0,45
Total T		**1**		**1,13**
Total O+T				**3,292**

STRATEGI ANALISIS DIAGRAM SWOT



STRATEGI YANG DIDAPAT DARI ANALISIS SWOT

- Berdasarkan Gambar diatas menunjukkan bahwa strategi yang perlu diterapkan untuk meningkatkan pengembangan usaha pada Toko Butik Amethyst Ungu Bandung adalah **strategi** ***Turnaround*** yaitu strategi dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif dan memanfaatkan peluang yang ada.

STRATEGI *TURNARAOUND*

- *Turnaround* didefinisikan sebagai pembalikan arah perusahaan dari penurunan kinerja (Schendel, Patton dan Riggs (1976) dalam Bruton et al (2003). Menurut Supardi dan Mastuti (2003), turnaround diambil ketika manajemen mengalami kegagalan dalam membesarkan perusahaan sehingga prospek perusahaan menjadi tidak jelas dan mengalami krisis berkepanjangan, sehingga pemilik dan manajemen berusaha keras memutar arah organisasi.

PENERAPAN STRATEGI TURNAROUND PADA TOKO BUTIK AMETHYST UNGU DAN LANGKAH LANGKAH UNTUK KEMAJUAN BISNIS

JANGKA PENDEK

- Toko butik Amethyst Ungu membuat situs penjualan sendiri dengan desain yang semenarik mungkin dengan memperioritaskan Batik.
- Meningkatkan motivasi, disiplin, dan produktifitas dalam bekerja sehingga semua pihak bekerja dengan sungguh-sungguh dan profesional untuk memajukan Toko Butik Amethyst ungu
- Melakukan pendistribusian yang lebih meluas akan hasil produksi ke tempat tempat penjualan lain seperti FO.
- Melakukan perhitungan perusahaan secara komputrisasi tentang pembelian bahan produksi, penjualan produksi maupun upah karyawan agar perhitungan laba rugi lebik efektif dan efisien
- Melakukan pendekatan secara personal kepada desainer dan penjahit akan pentingnya menciptakan kreasi – kreasi baru tentang model baju yang menarik dan unik untuk menarik para konsumen.

- Memberi motivasi semangat kerja kepada karyawan tentang kedisiplinan akan pekerjaan masing masing agar produksi berjalan tepat waktu dan tepat sasaran sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya.
- Menumbuhkan rasa kepercayaan diri karyawan dan semua pihak yang berada di Toko Butik Amethyst Ungu akan kemampuan mereka menghadapi tantangan dan persaingan dan kondisi yang akan semakin berat yang menantang bagi semua pihak dalam usaha meningkatkan atau memajukan usaha retail dengan mandiri dengan mengembangkan berbagai cara, mendengarkan masukan dari luar, mencoba hal-hal yag baru, dan juga memanfaatkan teknologi yang ada ditengah persaingan yang semakin ketat dan kondisi yang semakin sulit.
- Melakukan pemahaman yang lebih akan keinginan konsumen dalam pemesanan baju yang akan dibuat dengan detail dan serius.

JANGKA PANJANG

- Menambah wawasan dengan bertukar pikiran dengan karyawan lainnya, baik dengan karyawan dalam, atau dengan karyawan luar lainnya yang bekerja usaha lain yang sejenis, melakukan kerja sama denganpemasok bahan produksi yang terpercaya agar mendapat potongan dalam pembelian bahan juga mendapat bahan yang berkualitas, pengembangan yang terusmenerus dalam pemasaran online yaitu dengan menginformasikan barang baru, harga baru, maupun dicount.
- Kedepannya untuk memfasilitasi karyawan dengan penginapan agar tercapainya kedisipinan karyawan dalam ketepatan waktu dalam bekerja, dan meminimalisasi ongkos karyawan
- Terus-menerus mempelajari busana busana terbaru dengan meencampurkan sentuhan batik agar ciri khas batik lebih terterap dalam Toko Butik Amethyst Ungu yang akan mempunyai nilai lebih bagi toko Butik Amethyst Ungu itu sendiri.

KESIMPULAN

1. Faktor internal (IFAS) Pada Usaha Toko Butik Amethyst Ungu Bandung

Kekuatan

- Fasilitas Toko Butik Amethyst yang cukup baik.
- Sangat menjaga kebersihan.
- Memiliki pelanggan setia yang cukup banyak pada jejaring social (facebook)
- Barang yang dihasilkan sangat berkualitas.
- Penjahit busana sudah sangat berpengalaman di bidangnya.

Kelemahan

- Kurangnya kerapihan para karyawan dalam bekerja.
- Kurangnya disiplin dalam bekerja..
- Kurang produktif dalam bekerja
- Kurangnya kecepatan dalam menanggapi keluhan konsumen
- Kurangnya pemahaman karyawan akan kebutuhan konsumen
- Dalam hal pemasaran online masih mengandalkan jejaring sosial, belum mempunyai situs sendiri.
- Masih melakukan perhitungan manual sehingga kurang efektf dan efisien

2. Faktor Eksternal (EFAS) Pada Toko Butik Amethyst Ungu Bandung

- **Peluang**
- Berada di kawasan perumahan dan banyak kegiatan pangajian.
- Mempunyai pemasaran online melalui jejaring social (*facobook*)
- Memiliki ciri khas sendiri yaitu bahan Batik.
- Akan lebih efektif dan efisien apabila melakukan perhitungan keuangan dengan menggunakan komputerisasi
- **Ancaman**
- Kenaikan harga bahan yang meningkat secara terus-menerus.
- Munculnya pesaing di sekitar Toko Butik Amethyst Ungu

3. Faktor Internal dan Eksternal Pada Usaha Toko Butik Amethyst Ungu Bandung

Faktor Internal

Kekuatan

- Dalam Toko Butik Amethyst Ungu Bandung faktor internalnya, yaitu pada kelemahan terbagi menjadi tiga aspek yaitu, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, dan produksi, yang mana FasilitasToko Butik Amethyst yang cukup baik, Memiliki pelanggan setia yang cukup banyak pada jejaring social (facebook), Sangat menjaga kebersihan, Barang yang dihasilkan sangat berkualitas dan Penjahit busana sudah sangat berpengalaman di bidangnya

Kelemahan

- Sedangkan pada kelemahan Toko Butik Amethys Ungu Bandung yaitu pada aspek sumberdaya manusia, aspek keuangan, dan aspek pemasaran. Toko Butik Amethyst Ungu masih mengandalkan jejaring sosial, belum mempunyai situs sendiri dan dalam aspek keuangan Masih melakukan perhitungan manual sehingga kurang efektf dan efisien, sedangkan dalam aspek sumber daya manusia para karyawan masih kurang disiplin.dalam bekerja.

- Faktor Eksternal

Peluang

- Pada Toko Butik Amethyst Ungu Berada dikawasan perumahan dimana banyak pelanggan mayoritas ibu – ibu sering berkunjung ke toko butik Amethyst ini, selain itu peluang yang dimiliki toko butik amethyst ungu pada aspek pemasaran yaitu memiliki pemasaran online pada jejaring social dimana para pelanggan bias melakuakan pembelian jarak jauh.

Ancaman

- Sedangkan ancaman yang harus diwaspadai oleh Toko Butik Ametysy Ungu Bandung yaitu dari aspek pesaing dimana banyak butik pesaing baru yang bermunculan membuka toko disekitar Toko Butik Amethyst ungu dan dalam aspek kebijakan kenaikan harga bahan batik dan bahan jahit yang terus naik.

4. Strategi Bisnis Dalam Peningkatan Usaha Toko Butik Amethyst Ungu Bandung

Jangka Pendek

- Toko butik Amethyst Ungu membuat situs penjualan sendiri dengan desain yang semenarik mungkin dengan memperioritaskan Batik.
- Meningkatkan motivasi, disiplin, dan produktifitas dalam bekerja sehingga semua pihak bekerja dengan sungguh-sungguh dan profesional untuk memajukan Toko Butik Amethyst ungu
- Melakukan pendistribusian yang lebih meluas akan hasil produksi ke tempat tempat penjualan lain seperti FO.
- Melakukan perhitungan perusahaan secara komputrisasi tentang pembelian bahan produksi, penjualan produksi maupun upah karyawan agar perhitungan laba rugi lebik efektif dan efisien

Jangka Panjang

- Menambah wawasan dengan bertukar pikiran dengan karyawan lainnya, baik dengan karyawan dalam, atau dengan karyawan luar lainnya yang bekerja usaha lain yang sejenis, melakukan kerja sama denganpemasok bahan produksi yang terpercaya agar mendapat potongan dalam pembelian bahan juga mendapat bahan yang berkualitas, pengembangan yang terusmenerus dalam pemasaran online yaitu dengan menginformasikan barang baru, harga baru, maupun dicount.
- Kedepannya untuk memfasilitasi karyawan dengan penginapan agar tercapainya kedisipinan karyawan dalam ketepatan waktu dalam bekerja, dan meminimalisasi ongkos karyawan
- Terus-menerus mempelajari busana busana terbaru dengan meencampurkan sentuhan batik agar ciri khas batik lebih terterap dalam Toko Butik Amethyst Ungu yang akan mempunyai nilai lebih bagi toko Butik Amethyst Ungu itu sendiri.

SARAN

- Memberi motivasi semangat kerja kepada karyawan tentang kedisiplinan akan pekerjaan masing masing agar produksi berjalan tepat waktu dan tepat sasaran sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya.
- Toko butik Amethyst Ungu membuat situs sendiri dan tidak hanya mengandalkan jejaring social pada pemasaran onlinenya dengan desain yang semenarik mungkin dengan memperioritaskan Batik.
- Melakukan pendekatan secara personal kepada desainer dan penjahit akan pentingnya menciptakan kreasi – kreasi baru tentang model baju yang menarik dan unik untuk menarik para konsumen.

TERIMA KASIH