

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus

1. Sejarah Berdirinya UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus

Sejarah berdirinya UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus, Sebelum didirikan oleh bapak Toha bekerja di PT. ILM bidang *frozen food* yang bertempat di Surabaya dan ditugaskan di Kalimantan sebagai supervisor marketing selama kurang lebih 1 bulan, Ternyata disana tidak cocok dan kurang sesuai dengan yang di sampaikan di awal. Setelah itu owner memutuskan kembali ke rumahnya untuk membangun usahanya sendiri yaitu UD. Achwan Jaya Mandiri yang bertempat di Desa Dersalam Kudus. Sebelum membangun usahanya bapak Toha mengajak kerja sama dengan distributor-distributor yang ada di Kudus. jika UD. Achwan Jaya Mandiri Kudus hanya mengandalkan produk-produknya saja maka akan mengakibatkan kerugian di ongkos pengirimannya oleh karena itu UD. Achwan Jaya Mandiri mengajak kerja sama dengan distributor-distributor yang ada di Kudus untuk saling membantu dalam penjualan produknya. UD. Achwan Jaya Mandiri didirikan pada tahun 2009 dan hanya menjadi produsen saja, Setelah perusahaan berjalan selama kurang lebih 3-4 bulan mengalami penurunan mulai dari omzet maupun pengurangan karyawan.

2. Visi, Misi dan Tujuan Berdirinya UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus

UD. Achwan Jaya Mandiri tentunya mempunyai visi yaitu menjadi produsen dan supplier yang berkualitas, adapun misi dari UD. Achwan Jaya Mandiri yaitu menjadi pelayanan ke konsumen dan agen untuk mencukupi kebutuhan yang dibutuhkan agen supaya puas, produk lengkap dan harga bisa bersaing dengan produk-produk lainnya. Adapun tujuannya yaitu bisa menjangkau tenaga kerja di lingkungan masyarakat sekitar, untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

Kesimpulan dari penjelasan visi, misi dan tujuan diatas owner mempunyai keinginan yang besar yaitu berharap agar UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus bisa bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang lain, sehingga perusahaan bisa maju dan berkembang.

3. Letak Geografis UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus

Letak geografis UD. Achwan Jaya Mandiri berada di jalan gang musholla babussalam tepatnya di Desa Dersalam RT 01 RW 05 kecamatan Bae Kabupaten Kudus, dari jalan raya masuk gang gapura depan Hotel Salam Asri. UD. Achwan Jaya Mandiri berdiri di atas tanah milik SHM milik pribadi atas nama Achmad Toha, tanah seluas 350 m² dengan bentuk bangunan semi gudang, adapun bangunan ini menghadap ke timur dengan bagian belakang dekat dengan bantaran sungai untuk mempermudah pembuangan air. Adapun dengan batasan-batasan meliputi:

- a. Sebelah Timur : berbatasan dengan jalan akses masuk.
- b. Sebelah Selatan : berbatasan dengan tanah milik bapak Sudarno.
- c. Sebelah Barat : berbatasan dengan aliran sungai.
- d. Sebelah Utara : berbatasan dengan tanah kapling.

UD. Achwan Jaya Mandiri memiliki bangunan tampak yang seperti gudang dengan akses jalan yang terbatas karena termasuk jalan yang buntu yang hanya bisa di akses atau di lewati jalan satu arah dengan kondisi berdekatan dengan rumah penduduk warga setempat sehingga suasana lingkungan sangat ramai.

B. Temuan Hasil Penelitian

Setelah menemukan dan mengumpulkan data yang valid dari UD. Achwan Jaya Mandiri, selanjutnya peneliti memaparkan terkait hasil dari penelitian terkait penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing penjualan dalam perspektif Islam (studi kasus pada UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus.

1. Penerapan Analisis SWOT untuk Meningkatkan Daya Saing Penjualan dalam Perspektif Islam (Studi Kasus pada UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus)

Sebelum mengetahui terkait penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing penjualan dalam perspektif Islam (studi kasus pada UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus), maka kita harus mengetahui dahulu terkait produk apa saja yang di jual dan cara kerja dalam UD. Achwan Jaya Mandiri. Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada owner UD. Achwan Jaya Mandiri bahwa terdapat 17 pegawai yang terdiri dari 15 tim produksi dan 2 driver. Hal ini disampaikan langsung oleh bapak Toha selaku owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri.

”Ada 17 karyawan di perusahaan kami. 2 karyawan sebagai driver dan 15 karyawan sebagai produksi yang meliputi: 1 orang sebagai serabutan yang bertugas untuk belanja bahan-bahan dan pengiriman barang di sekitar, 1 orang bagian penggorengan dan yang 13 orang sebagai pencetak produk. Terkait umur karyawan itu sebagian besar sudah berkeluarga.”¹

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Wawan selaku owner 2 di UD. Achwan Jaya Mandiri yang mengatakan bahwa terkait sistem kerja, dalam pengiriman dari pihak perusahaan memberikan jadwal pengiriman per daerah di setiap harinya kecuali hari jum’at dan minggu libur, dan memproduksi barang di hari senin- sabtu.

“Jadwal pengiriman mulai hari senin itu rute Godong, Karangrayung, Purwodadi, Wirosari, dan perbatasan Blora. Untuk hari selasa rute Gubug, Demak, Karangngawen, Buyaran, Sayung. Di hari rabu kami rute Pati, Rembang, Juwana, Purwodadi Kota, Getas, Wirosari. Hari kamis rute Demak, Gubug, Pekalongan, Pemalang. Untuk hari Jum’at pengiriman di liburkan. Selanjutnya khusus hari Sabtu kita mengirim di semua daerah tadi, dan di hari Minggu kami

¹ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

libur pengiriman lagi. Dan kami selalu memproduksi barang disetiap harinya, kecuali hari Minggu kami liburkan.”²

Bapak Wawan juga menjelaskan beberapa produk yang di jual oleh UD. Achwan Jaya Mandiri yaitu Sempol Glondong, Sempol Penyet, Kentucky, Pangsit, terkait produk lain seperti Sosis, Nugget, Scallop, dan lain-lain itu mengambil dari orang lain.

“Produk yang kami jual itu ada 5, itu yang kami produksi sendiri. Seperti Sempol Glondong itu ada dua warna, putih dan orange, terus Sempol Penyet, Pangsit, dan Kentucky. Kalau sosis, nugget, scallop, dan yang lain itu kita mengambil dari orang lain. Saya mengambil dari orang lain karena kalau saya menjual produk saya sendiri itu beresiko di ongkos kirim, maka dari itu saya mengajak distributor-distributor di Kudus untuk kerjasama dalam menjual produknya pada kami.”³

Berdasarkan wawancara dengan pak Toha selaku owner 1 di UD. Achwan Jaya Mandiri yang mengatakan bahwa terdapat kelebihan dalam perusahaan.

“Produk kita itu selalu *fresh*, di dibandingkan *supplier* lain produk mereka itu rawan rusak. Karena kalau produk kita hari ini jadi langsung kita kirim, itu sebagai kekuatan dalam perusahaan kita, selain itu kita juga selalu mengedepankan pelayanan, dan mengirimkan barang tepat waktu, dan produk yang kami jual banyak. Sehingga, pembeli merasa puas dan senang membeli di perusahaan kami karena unggul dalam ketepatan pengiriman dan produk yang berkualitas. Produk kami tahan sampai 3

² Owner 2 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 2, transkrip

³ Owner 2 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 2, transkrip

bulan sedangkan, kalau produk lain biasanya hanya bertahan 1-2 bulan sudah mulai pecah produknya.”⁴

Selain itu, bapak Wawan juga menambahkan terkait kelebihan dalam produk *frozen food* di UD. Achwan Jaya mandiri.

“Jika barang baku lagi naik, maka dari owner menganalisis pasar terlebih dahulu selama 1 bulan, jika selama waktu tersebut bahan baku masih tetap dalam harga yang tinggi, maka kami melakukan konfirmasi terlebih dahulu dengan agen-agen yang mengambil barang dari kami dengan cara menginformasikan melalui grup WhatsApp khusus kemudian memberi informasi jika bahan baku lagi naik, kami memberikan pilihan kepada mereka apakah harganya ikut di naikkan, atau harganya sama tetapi jumlah setiap kemasan yang dikurangi. Kami tidak melakukan keputusan secara sepihak, karena itu termasuk curang dan perbuatan yang tidak baik. Ketika mereka menyetujuinya, kami baru berani untuk menaikkan harga atau mengurangi jumlah dalam setiap kemasan.”⁵

Bapak Toha juga menjelaskan bahwa terdapat beberapa kekurangan dalam perusahaan seperti penyimpanan yang terbatas.

“Kalau kekurangannya kami di penyimpanan yang terbatas. Sehingga kami hanya bisa mengambil produk dari luar dengan jumlah yang sedikit, karena kalau kami menyetok barang dengan jumlah yang banyak dengan kapasitas penyimpanan yang minim, kami takut kalau produknya rusak. Selain itu harga jual kami yang lebih mahal dari perusahaan lain karena kami selalu mengedepankan kualitas.”⁶

⁴ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

⁵ Owner 2 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 2, transkrip

⁶ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

Beliau juga menambahkan bahwa dari segi pegawai dalam perusahaan kekurangan ketenagakerjaan, dan gaji yang diberikan kecil.

“Dari ketenagakerjaan kami memang kurang, karena sekarang memasuki pabrik-pabrik besar seperti pabrik rokok itu tidak memandang pendidikan dan usia. Sehingga, memang banyak dari masyarakat yang lebih tertarik untuk bekerja di pabrik tersebut. Selain itu gaji yang kita berikan juga lebih kecil, karena kami menyesuaikan harga produk yang kita jual sehingga kita tidak bisa memberikan gaji UMR atau melebihi UMR. Selain itu juga tempat kami yang kurang strategis, karena berada di dalam perdesaan.”⁷

Terkait peluang, Bapak Wawan menyampaikan bahwa usaha *frozen food* berlaku jangka panjang dan masuk dengan semua usia, mulai anak-anak sampai dewasa.

“Karena usaha *frozen food* tidak akan pernah ada matinya, jadi mulai kalangan anak-anak sampai orang tua bisa mengonsumsi *frozen food*, ketika ada *event* di masyarakat seperti tontonan mulai dari pengajian, wewayangan, dan lain sebagainya itu banyak yang menjual *frozen food*.”⁸

Bapak Toha juga menambahkan bahwa peluang dalam usaha *frozen food* adalah dengan memasuki lokasi-lokasi baru yang belum pernah terjangkau sebelumnya seperti memasuki *indomart fresh*.

“Memasuki lokasi baru yang belum pernah di jangkau sebelumnya juga termasuk peluang dalam usaha kami, seperti memasuki *indomart* yang lengkap atau biasanya disebut dengan *indomart fresh*. Tetapi, dalam perusahaan kita belum bisa untuk memasukinya karena di daerah

⁷ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

⁸ Owner 2 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 2, transkrip

Kudus belum ada, dan membutuhkan biaya yang lebih besar juga.”⁹

Pak Toha menjelaskan bahwa hubungan baik dengan agen-agen *frozen food* juga merupakan peluang yang baik dalam perkembangan usaha. Hal itu dibuktikan dengan penjelasan pak Toha yang mengatakan bahwa.

“Karena kami memasarkan produk lewat grup WhatsApp, dan kami menyimpan nomor-nomor agen yang sering mengambil produk di kami. Ketika mereka membuat story WhatsApp, maka kami mengomentari story mereka. Misalnya, kenapa lama tidak order di kami, lagi ada diskon ini, dan lain-lain. Itu juga termasuk strategi dalam pemasaran kami dan menciptakan hubungan yang akrab dan baik dengan agen-agen agar mereka nyaman dengan pelayanan kami. Intinya, kami selalu menjaga tali silaturahmi dengan agen-agen kami.”¹⁰

Selanjutnya, terkait ancaman dalam perusahaan UD. Achwan Jaya Mandiri adalah munculnya pemain baru yang lebih besar, hal ini di ungkapkan langsung oleh bapak Toha selaku owner 1 di UD. Achwan Jaya Mandiri.

“Ancamannya adalah ketika ada pemain baru dari luar yang mempunyai modal lebih besar kemudian melihat peluang yang bagus dalam usaha *frozen food* ini, kemudian mereka ikut mendirikan usaha *frozen food* dengan lebih besar, meskipun banyak dari mereka yang gagal untuk mengembangkan bisnisnya karena keterbatasan pengetahuan dalam memanager perusahaan.”¹¹

⁹ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

¹⁰ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

¹¹ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

Bapak Wawan juga menjelaskan terkait kenaikan bahan bakar itu juga termasuk ancaman dalam pengeluaran perusahaan.

“Kenaikan bahan bakar seperti Gas LPG yang subsidi itu juga menjadi ancaman dalam perusahaan. Karena, Gas LPG subsidi langsung jarang ditemukan dan jika kita memakai gas LPG yang non subsidi, maka biaya yang kita keluarkan akan lebih besar. Maka, kita terpaksa menggunakan kayu bakar untuk menghadapi kenaikan tersebut. Meskipun hal itu membutuhkan tenaga yang lebih besar juga.”¹²

Terkait kekuatan tertinggi hingga terendah dalam penerapan analisis SWOT di perusahaan, bapak Toha menjelaskan bahwa.

“Kekuatan tertinggi di perusahaan kami itu terkait kualitas produk yang selalu *fresh* dan tahan lama, dilanjut pengiriman yang tepat waktu, kemudian mengedepankan pelayanan ke agen-agen dalam segi *fast respon*, memberi informasi terlebih dahulu jika bahan baku naik maupun dalam hal lain, dan yang terendah adalah produk yang dijual banyak. Karena, produk yang banyak hanya tambahan saja agar para agen tidak perlu membeli produk yang bervariasi di tempat lain.”¹³

Selanjutnya, kelemahan tertinggi hingga terendah dalam penerapan analisis SWOT di perusahaan, bapak Toha menjelaskan bahwa.

“Kelemahan tertinggi dalam perusahaan itu terkait penyimpanan yang masih minim dan terbatas, sehingga hal itu sangat berpengaruh pada jumlah produksi. Kemudian kekurangan ketenagakerjaan, dilanjut dengan harga jual

¹² Owner 2 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 2, transkrip

¹³ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

yang mahal, dan yang terendah itu tempat yang kurang strategis karena masuk dalam pedesaan.”¹⁴

Terkait peluang tertinggi hingga terendah dalam penerapan analisis SWOT di perusahaan, bapak Toha menjelaskan bahwa.

“Peluang tertingginya itu banyak diminati semua kalangan, kemudian usaha ini berjangka panjang, menciptakan hubungan baik dengan agen, dan yang terakhir memasuki area baru yang belum pernah di jangkau seperti memasuki *indomart fresh*.”¹⁵

Point terakhir, terkait ancaman tertinggi hingga terendah dalam penerapan analisis SWOT di perusahaan, bapak Toha menjelaskan bahwa.

“Ancaman tertinggi dalam perusahaan kami adalah adanya pemain baru yang lebih besar, kemudian bahan baku naik, bahan bakar naik, dan ancaman terendah itu karena tempat yang kurang strategis sehingga masih banyak orang-orang belum mengenal kami.”¹⁶

2. Hasil Pelaksanaan Penerapan Analisis SWOT untuk Meningkatkan Daya Saing Penjualan dalam Perspektif Islam (Studi Kasus pada UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus)

Hasil dari pelaksanaan penelitian di lapangan tentang penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing penjualan dalam perspektif Islam (studi kasus pada UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus) itu sangat berpengaruh dalam meningkatkan daya saing penjualan. Hal ini sejalan dengan apa yang sudah dijelaskan oleh bapak Toha selaku owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri yang mengatakan bahwa.

¹⁴ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

¹⁵ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

¹⁶ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

“Sejauh ini kami masih menggunakan analisis SWOT dalam mengembangkan bisnis kami. Karena kami sadar bahwa analisis SWOT sangat berpengaruh terhadap daya saing kami. Dari analisis SWOT kita mengetahui terkait kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari perusahaan kami, sehingga kami lebih bisa memanage perusahaan terkait pengeluaran, pemasukan, menghadaapi masalah perusahaan, dan meningkatkan daya saing penjualan. Jika kami tidak menggunakan analisis SWOT maka kami tidak bisa mengira-ngira apa yang akan kami lakukan untuk perusahaan, kami tidak mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari perusahaan kami. Maka otomatis kami hanya berjalan sebagaimana biasanya, tidak berkembang berdasarkan analisis SWOT. Nyatanya saja, dari 2009 hingga saat ini masih ada 20 agen tetap yang mempercayakan kami. Dan kami berani menjamin produk kami unggul dari perusahaan lain karena kami selalu memperhatikan kualitas dalam setiap barang yang kita produksi. Sehingga, produk kami banyak di lirik oleh banyak kalangan. Tidak hanya agen tetap, tetapi juga masyarakat umum disini yang membeli secara ecer untuk di konsumsi pribadi.”¹⁷

Bapak Wawan juga menambahkan bahwa dari penerapan analisis SWOT ini menghasilkan banyak sekali perkembangan dalam perusahaan.

“Dengan menerapkan analisis SWOT kami juga lebih berhati-hati terhadap setiap langkah yang akan kami ambil, kami selalu memikirkan resiko atas segala sesuatu yang ingin kami lakukan dalam perusahaan. Analisis SWOT juga dapat kami jadikan sebagai bahan evaluasi agar bisa mengembangkan daya saing penjualan kita. Apakah kita melakukan aktivitas penjualan dengan benar, atau tidak. Bersaing dengan baik dan benar adalah prinsip dari

¹⁷ Owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 1, transkrip

perusahaan kami dengan cara selalu mengedepankan kualitas produk dan selalu menjaga tali silaturahmi dengan agen-agen kami.”¹⁸

C. Analisis Hasil Penelitian

Setelah melakukan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan kedua owner perusahaan UD. Achwan Jaya Mandiri di Desa Dersalam Kudus peneliti mendapatkan sumber data yang jelas oleh owner perusahaan. Setelah mendapatkan data selanjutnya peneliti menganalisis tentang penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing penjualan dalam perspektif Islam (studi kasus pada UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus).

1. Analisis Penerapan Analisis SWOT untuk Meningkatkan Daya Saing Penjualan dalam Perspektif Islam (Studi Kasus pada UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus)

Kegunaan dari analisis SWOT adalah untuk mengetahui kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats). Dengan melihat kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan serta dapat mengembangkan kekuatan tersebut, maka dapat menjadikan perusahaan lebih maju dan berkembang di banding pesaingnya. Selain itu juga harus memperhatikan kelemahannya agar bisa terus memperbaiki agar perusahaan bisa tetap eksis dan unggul dari produk-produk yang sejenis. Berikutnya peluang juga harus di manfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan agar jumlah penjualan mengalami peningkatan. Terakhir yaitu ancaman yang dialami oleh perusahaan atau pabrik harus dihadapi dengan baik agar mampu mengembangkan strategi pemasaran yang baik. Dengan demikian, analisis SWOT sangat perlu dalam perusahaan karena dengan adanya analisis SWOT perusahaan akan mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga dapat bersaing di pasar. Hal itu sejalan dengan teori dari Sutojo dan Kleinsteuber yang menjelaskan bahwa analisis SWOT berfungsi

¹⁸ Owner 2 UD. Achwan Jaya Mandiri, Wawancara oleh penulis, 7 Juni 2023, Wawancara 2, transkrip

untuk menentukan tujuan bisnis yang dijalankan dengan menyesuaikan situasi dalam perusahaan tersebut agar lebih mudah mencapai suatu tujuan yang di inginkan. Dengan menggunakan analisis SWOT dalam menentukan tujuan strategi manajemen penjualan terdapat beberapa hal yang harus dilakukan yaitu sebelum menentukan tujuan penjualan harus terlebih dahulu menganalisis tentang kekuatan dan kelemahan, peluang bisnis, dan berbagai macam hambatan yang akan muncul.¹⁹

Sebelum melakukan analisis SWOT, perlu dilakukanya klasifikasi dan analisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan dalam perusahaan) terlebih dahulu. Setelah mengidentifikasi faktor-faktor internal oleh suatu perusahaan, kemudian tabel IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal tersebut dalam kerangka *Strenght and Weaknesses* perusahaan. Selanjutnya, baru dilakukan klasifikasi dan analisis terhadap faktor-faktor strategi eksternal EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*).²⁰

Hal ini sejalan dengan penerapan analisis SWOT yang digunakan oleh kedua owner perusahaan UD. Achwan Jaya Mandiri yang bisa dijabarkan seperti berikut:

Tabel 4.1

**IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*)
UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus**

FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	SKOR
KEKUATAN			
a. produk <i>fresh</i> dan tahan lama	0,20 0,09	4 3	0,80 0,27
b. pengiriman tepat waktu	0,20 0,07	3 3	0,60 0,21

¹⁹ Angelica Tamara, "Implementasi Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Mandiri Tabungan Bisnis" *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen* 4, No.3 (2016):396

²⁰ Rahmawati HM, "Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT. Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan Kalimantan Utara" *Jurnal Galang Tropika* 4, no.1 (2015):62-63

c. mengedepankan pelayanan			
d. produk yang dijual banyak			
KELEMAHAN			
a. penyimpanan terbatas	0,15	2	0,30
b. kekurangan	0,10	2	0,20
ketenagakerjaan	0,06	1	0,06
c. harga jual mahal	0,13	2	0,26
d. tempat kurang strategis			
Total	1		2,70

Keterangan:

Bobot	Rating
>0,20 : Sangat Penting	4 : Kekuatan yang besar
0,11-0,20 : Penting	3 : Kekuatan yang kecil
0,06-0,10 : Lumayan Penting	2 : Kelemahan yang kecil
0,01-0,05 : Tidak Penting	1 : Kelemahan yang besar

Dari hasil analisis tabel IFAS diatas menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki jumlah skor 2,70. Karena jumlah skor di atas 2,5 maka keadaan seperti ini menunjukkan internal perusahaan kuat.

Tabel 4.2

EFAS (Eksternal Strategic Factors Analysis Summary)
UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus

FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	SKOR
PELUANG			
a. banyak diminati semua kalangan	0,20	4	0,80
b. usaha berjangka panjang	0,20	4	0,80
c. menciptakan hubungan baik dengan agen	0,08	3	0,24
d. memasuki area baru yang belum pernah di jangkau	0,06	2	0,12
ANCAMAN			
a. muncul pemain baru	0,09	3	0,27

b. kenaikan bahan baku	0,10	2	0,20
c. kenaikan bahan bakar	0,08	2	0,16
d. kurang dikenal masyarakat sekitar	0,19	2	0,38
Total	1		2,97

Keterangan

Bobot	Rating
>0,20 : Sangat Penting	4 : Reispn sangat bagus
0,11-0,20 : Penting	3 : Reispn di atas rata-rata
0,06-0,10 : Luimayan Penting	2 : Reispn rata-rata
0,01-0,05 : Tidak Penting	1 : Reispn di bawah rata-rata

Dari hasil analisis tabel EFAS diatas menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki jumlah skor 2,97. Karena jumlah skor setengah lebih dari 4,0 maka keadaan seperti ini perusahaan UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus memaksimalkan peluang yang ada dan menghindari ancaman yang akan terjadi.

Tabel 4.3

Matrik SWOT UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus

EFAS	IFAS	<p>STRENGTHS (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. produk <i>fresh</i> dan bisa betahan lama b. pengiriman tepat waktu c. mengedepankan pelayanan d. produk yang dijual banyak 	<p>WEAKNESSES (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. penyimpanan terbatas b. kekurangan tenaga kerja c. harga jual mahal d. tempat kurang strategis
	OPPORTUNITIES (O)	<p>SO</p> <ul style="list-style-type: none"> a. memperluas pangsa pasar b. mempertahankan kualitas pelayanan ke agen-agen c. membangun suasana yang 	<p>WO</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Fokus pada agen-agen yang sudah menjadi pelanggan tetap b. Menjalin

<p>baik dengan agen</p> <p>d. banyak diminati semua kalangan</p>	<p>nyaman dan memilih karyawan yang baik</p> <p>d. Mengecek barang sebelum di kirim untuk mempertahankan kualitas produk yang dijual</p> <p>e. Ikut berpartisipasi dalam acara-acara masyarakat untuk mempromosikan produk yang dijual</p>	<p>hubungan baik dengan karyawan</p> <p>c. Menciptakan produk yang lebih menarik dengan produk perusahaan lain</p> <p>d. Meskipun tempat kurang strategis tidak menutup kemungkinan untuk berkembang dalam berbisnis</p>
<p>THREATS (T)</p> <p>a. munculnya pemain baru</p> <p>b. kenaikan bahan baku</p> <p>c. kenaikan bahan bakar</p> <p>d. kurang dikenal masyarakat sekitar</p>	<p>ST</p> <p>a. produk yang dijual UD. Achwan Jaya Mandiri tetap <i>fresh</i> dan kualitasnya baik untuk bisa bersaing di pangsa pasar</p> <p>b. Setiap pengiriman harus sesuai dengan jadwal pengiriman</p> <p>c. Mengutamakan pelayanan</p>	<p>WT</p> <p>a. UD. Achwan Jaya Mandiri harus bisa mengedepankan pelayanan agar agen-agen tidak pindah ke produsen lain</p> <p>b. Menjalin hubungan baik dengan karyawan dan masyarakat setempat agar perusahaan</p>

	<p>pelanggan dengan baik</p> <p>d. Memproduksi barang sesuai dengan pesanan yang ada dan menjaga kualitas barang meskipun bahan baku dan bahan bakar naik</p>	<p>bisa bersaing</p> <p>c. Mengutamakan kebersihan dalam proses pembuatan produk</p> <p>d. UD. Achwan Jaya Mandiri harus dapat mengembangkan inovasi dalam kualitas produk dan pelayanan konsumen</p>
--	---	---

2. Strategi Strengths-Opportunities

Strategi SO ini biasanya yang diharapkan oleh perusahaan karena strategi ini sangat berpengaruh pada perusahaan karena kekuatan atau kelebihan yang dimiliki akan berdampak besar jika bisa memanfaatkan peluang yang ada, sehingga perusahaan dapat unggul dan bisa bersaing dengan perusahaan lain. Berikut ini kekuatan UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus dalam memanfaatkan sebuah peluang yang ada antara lain:

- a. Memperluas pangsa pasar

Banyaknya kelebihan perusahaan akan mempermudah untuk memperluas pangsa pasar mengingat zaman sekarang dalam dunia bisnis persaingan sangat ketat. Dengan demikian perusahaan dituntut melakukan perencanaan untuk menghadapi persaingan pasar.

- b. Mempertahankan kualitas pelayanan ke agen-agen

Mempertahankan kualitas pelayanan untuk mengembangkan bisnis harus diperhatikan karena akan mempengaruhi penjualan pada produk, semakin perusahaan ramah kepada pelanggan maka semakin banyak juga produk yang terjual.

- c. Membangun suasana yang nyaman dan memilih karyawan yang baik

Karyawan di perusahaan sangat penting perannya karena tanpa bantuan karyawan perusahaan tidak akan maju dan berkembang. Dengan demikian membangun suasana yang nyaman terhadap karyawan itu sangat penting, karena kalau karyawan sudah nyaman bekerja ditempat tersebut maka akan bertahan lama.

- d. Mengecek barang sebelum dikirim untuk mempertahankan kualitas produk yang dijual

Memproduksi barang bagi perusahaan itu belum cukup, akan tetapi mengecek barang yang akan dikirim itu sangat penting karena kalau barang yang dikirim rusak akan berakibat fatal terhadap perusahaan.

- e. Ikut berpartisipasi dalam acara-acara masyarakat untuk mempromosikan produk yang dijual

Mengikuti kegiatan yang di selenggarakan oleh masyarakat termasuk salah satu strategi marketing untuk perusahaan karena dalam keadaan tersebut perusahaan juga bisa mempromosikan produk.

3. Strategi Weaknesses-Opportunities

Strategi WO digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada untuk meminimalisir ancaman yang terjadi

- a. Fokus pada agen-agen yang sudah menjadi pelanggan tetap

Menjaga kepercayaan pelanggan tidak mudah, karena perusahaan harus menjaga nama baik perusahaan dengan cara menjalin hubungan baik ke pelanggan agar agen-agen atau pelanggan tidak pindah ke produsen lain.

- b. Menjalinkan hubungan baik dengan karyawan

Peluang untuk meminimalisir ancaman salah satunya dengan cara menjalin hubungan baik dengan karyawan karena kalau perusahaan gagal dalam menjalin hubungan dengan karyawan maka resiko yang di alami perusahaan tersebut yaitu akan kehilangan karyawan tersebut.

- c. Menciptakan produk yang lebih menarik dengan produk perusahaan lain

Inovasi dalam dunia bisnis zaman sekarang sangat penting, melihat persaingan bisnis sekarang banyak yang menyerupai. Sebab itu perusahaan untuk membuat atau menciptakan produk yang mempunyai ciri khas tersendiri di bandingkan dengan perusahaan lain.

- d. Meskipun tempat kurang strategis tidak menutup kemungkinan untuk berkembang dalam berbisnis

Tempat yang strategis sangat penting dalam membangun bisnis, akan tetapi tidak menutup kemungkinan perusahaan tersebut tidak bisa berkembang. Banyak cara untuk memasarkan produk contohnya lewat handphone, karena zaman semakin maju yang awalnya tidak tau tempatnya dengan adanya komunikasi lewat whatsapp akan menjadi tau tempatnya.

4. Strategi Strengths-Threats

Strategi ST ini digunakan untuk memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan untuk mengatasi ancaman. Berikut ini kekuatan UD. Achwan Jaya Mandiri:

- a. Produk yang dijual UD. Achwan Jaya Mandiri tetap *fresh* dan kualitasnya baik untuk bisa bersaing di pangsa pasar

Kualitas produk yang sangat unggul merupakan kelebihan tersendiri didalam perusahaan dan dapat bersaing dengan perusahaan lain. Apabila perusahaan sudah mempunyai kelebihan dalam produknya maka manfaatkan kesempatan tersebut untuk mengembangkan bisnisnya.

- b. Setiap pengiriman harus sesuai dengan jadwal pengiriman

Pengiriman yang tepat waktu merupakan sebuah tanggung jawab bagi perusahaan untuk memuaskan pelayanan ke agen-agen karena jika pengirimannya tepat waktu maka agen-agen akan puas dengan kinerja perusahaan tersebut. Akan tetapi kalau pengirimannya telat makan akan mengakibatkan agen kecewa dengan kinerja perusahaan dan menyebabkan agen-agen untuk pindah ke produsen lain.

- c. Mengutamakan pelayanan pelanggan dengan baik

Melayani pelanggan dengan baik merupakan salah satu cara agar usaha bisa berkembang dan dikenal baik oleh pelanggan, kalau dalam pelayanannya sangat baik maka pelanggan akan puas dengan perusahaan.

- d. Memproduksi barang sesuai dengan pesanan yang ada dan menjaga kualitas barang meskipun bahan baku dan bahan bakar naik

Memproduksi barang setiap hari sudah menjadi kegiatan perusahaan dan memproduksi barang sesuai dengan pesanan agen-agen, jika terjadi kenaikan bahan baku atau bahan bakar perusahaan tidak akan khawatir karena perusahaan sudah punya rencana untuk menghadapi kejadian seperti contohnya jika terjadi kenaikan bahan baku perusahaan akan komunikasi ke agen-agen bahwa ada kenaikan bahan baku dan agen-agen dikasih tawaran antara menaikkan harga barang atau mengurangi isi di setiap kemasannya. Jika kenaikan bahan bakar LPG 3kg perusahaan menggunakan kayu bakar untuk menggoreng produknya.

5. Strategi Weaknesses-Threats

Strategi WT digunakan perusahaan untuk berusaha meminimalisir kelemahan atau kekurangan yang ada untuk menghindari ancaman. Kondisi seperti ini perusahaan harus berusaha untuk bertahan dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat.

- a. UD. Achwan Jaya Mandiri harus bisa mengedepankan pelayanan agar agen-agen tidak pindah ke produsen lain

Meminimalisir kekurangan perusahaan sangat penting dalam strategi ini karena jika perusahaan tidak bisa meminimalisir kekurangan maka ancaman akan menimpa perusahaan. Cara yang dilakukan perusahaan yaitu dengan mengedepankan pelayanan terhadap pelanggan agar agen-agen tidak pindah ke perusahaan yang lebih besar.

- b. Menjalinkan hubungan baik dengan karyawan dan masyarakat setempat agar perusahaan bisa bersaing

Kekurangan tenaga kerja merupakan kondisi yang dialami oleh UD. Achwan Jaya Mandiri karena gaji yang cukup minim membuat perusahaan susah untuk mencari tenaga kerja, oleh karena itu perusahaan di tekankan untuk menjalin hubungan baik dengan karyawan dan masyarakat setempat agar perusahaan tetap maju dan bisa bersaing dengan perusahaan lain.

- c. Mengutamakan kebersihan dalam proses pembuatan produk

Kebersihan dalam produk merupakan hal yang diwajibkan, meskipun produk yang dijual mahal akan tetapi jika bersih maka orang akan langsung membelinya berbeda dengan produk yang harganya murah akan tetapi tidak memikirkan kebersihan atau produk yang dibuat kotor maka orang yang mau membeli tidak jadi untuk membeli produk tersebut. karena yang di pandang pelanggan sebelum mengkonsumsi produk yaitu kebersihan.

- d. UD. Achwan Jaya Mandiri harus dapat mengembangkan inovasi dalam kualitas produk dan pelayanan konsumen

Mengembangkan produk juga sangat penting untuk meminimalisir ancaman yang terjadi dalam dunia bisnis, perusahaan di tekankan untuk inovasi dalam mengembangkan kualitas produk dan pelayanan konsumen karena semakin banyak pesaing maka konsumen juga punya banyak pilihan, biasanya konsumen sangat bosan dengan bentuk produk yang dibuat perusahaan tersebut dan mengakibatkan penurunan pada penjualan produk. Oleh karena itu perusahaan harus membuat berbagai macam produk atau bentuk yang menarik agar konsumen banyak membeli produk yang dijual.

Analisis SWOT dalam perspektif Islam adalah sebuah peringatan dari Allah SWT bahwa sikap kita sebagai manusia yang harus selalu berfikir tentang apa yang sudah kita lakukan dalam menjalankan kehidupan. Sehingga dalam prakteknya kita

bisa menggunakan salah satu cabang ilmu manajemen yang bisa disebut dengan analisis SWOT.²¹

Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma menjelaskan bahwa persaingan bisnis yang sehat menurut Islam ada tiga yaitu:

1) Pihak-Pihak Yang Bersaing

Menurut pandangan Islam aktivitas bersaing merupakan pemberian yang baik dalam suatu bisnis tidak untuk mematikan penjualan orang lain atau hanya untuk memenangkan persaingan.

2) Segi Cara Bersaing

Memberikan pelayanan terbaik, tidak menyuap, tidak memanipulasi, jujur, dan tidak diperbolehkan memberikan fasilitas khusus pada seseorang seperti informasi pasar, pasokan bahan baku, dan penghapusan pajak.

3) Produk Yang Dipersaingkan

Produk yang dipersaingkan harus produk yang halal tidak diperbolehkan untuk membanting harga dengan tujuan menjatuhkan penjualan orang lain, dan tempat yang digunakan untuk membangun usaha adalah tempat yang bebas dari suatu hal yang diharamkan, serta tidak memberikan pelayanan yang mengundang maksiat.²²

Hal ini sejalan dengan Q.S. Al-Anfal:60 berikut ini:

وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْحَيْلِ تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ وَآخَرِينَ مِنْ دُونِهِمْ لَا تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ يَعْلَمُهُمْ ۗ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فِي سَبِيلِ اللَّهِ يُوَفَّ إِلَيْكُمْ وَأَنْتُمْ لَا تَظْلَمُونَ

Artinya: *“Dan persiapkanlah dengan segala kemampuan untuk menghadapi mereka dengan kekuatan yang kamu miliki dan dari pasukan berkuda yang dapat menggentarkan*

²¹ Silvia Rahmawati.,Sutantri.”Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri”:⁹⁶

²² Silvia Rahmawati.,Sutantri.”Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri” *Jurnal At-Tamwil* 1,no.2 (2019):98-102

musuh Allah, musuhmu dan orang-orang selain mereka yang kamu tidak mengetahuinya; tetapi Allah mengetahuinya. Apa saja yang kamu infakkan di jalan Allah niscaya akan dibalas dengan cukup kepadamu dan kamu tidak akan dizalimi (dirugikan)”. (Q.S. Al-Anfal:60)²³

Berdasarkan ayat diatas, terdapat beberapa kata penting terkait fungsi perencanaan dan pengelolaan dalam meningkatkan daya saing penjualan yaitu kata *I'diluu* (siapkanlah), *qawwah* (kekuatan), *'aduwwan* (musuh), dan *duwiffa* (dibalasi dengan cukup).

NO	Kosa Kata	Arti	Makna Arti
1.	<i>I'diluu</i>	siapkanlah	Perencanaan atau konsep awal yang disusun sebelum melakukan suatu kegiatan
2.	<i>Qawwah</i>	Kekuatan	Kemampuan yang dimiliki manusia dan sumber daya alam untuk melakukan suatu kegiatan
3.	<i>'Aduwwan</i>	Musuh	Target, Peluang, tantangan, dan hambatan yang dihadapi dalam proses kegiatan
4.	<i>Duwiffa</i>	Dibalas dengan cukup	Sebagai bentuk kekuatan bahwa proses sama dengan hasil. Sehingga dalam mengoptimalkan hasil pencapaian harus dimulai dengan mewujudkan proses yang berkualitas

Hal itu sejalan dengan Analisis SWOT yang sudah di praktekkan UD. Achwan Jaya Mandiri bahwa dalam memulai usahanya, owner terlebih dahulu menyiapkan secara matang-matang apakah usaha ini memang baik atau tidak, hal itu dibuktikan dengan hasil wawancara dengan pak Toha selaku

²³ Alquran, Al-Anfal Ayat 60, Quran Hijrah (Bandung: Kementrian Agama RI, PT Sygma Examedia Arkanleema,2021), 184

owner 1 UD. Achwan Jaya Mandiri yang menjelaskan bahwa awal mula beliau mendirikan usahanya karena ia memandang bahwa terdapat peluang besar dalam usaha *frozen food*, selain itu usaha *frozen food* juga termasuk usaha yang berjangka panjang karena banyak diminati oleh semua kalangan, baik anak-anak maupun lansia. Selanjutnya, terkait dengan kekuatan owner UD. Achwan Jaya Mandiri juga selalu mempertahankan kualitas produk dan mengedepankan pelayanan, jika terjadi kenaikan bahan baku, dari pihak perusahaan akan mengkonfirmasi dengan agen-agen agar tidak terjadi kecurangan dan berpotensi dosa. Terkait daya saing, dari owner juga selalu memperhatikan peluang yang salah satunya adalah selalu menjaga silaturahmi dengan sesama agen dan membangun persaudaraan yang baik, dan memperhatikan ancaman dalam perusahaan seperti terdapat pesaing-pesaing baru yang lebih besar, tetapi dalam bersaing UD. Achwan Jaya melakukan persaingan secara sehat dan baik, tanpa curang dan iri hati. Hal itu dibuktikan dengan hasil wawancara dari owner UD. Achwan Jaya Mandiri yang menyebutkan bahwa perusahaan selalu memperhatikan kekuatan untuk mempertahankan daya saing, dan selalu memperhatikan kelemahan dalam perusahaan agar bisa dijadikan sebagai bahan evaluasi diri kedepannya agar lebih baik lagi. Sehingga, dalam mengoptimalkan hasil maka harus dimulai dengan mewujudkan proses yang berkualitas dan sesuai dengan ajaran agama Islam.

Kesimpulan dari analisis diatas adalah hasil skor IFAS menunjukkan nilai 2,70 dan skor EFAS 2,97 artinya dapat disimpulkan bahwa faktor internal perusahaan atau IFAS sangat berpengaruh dalam daya saing penjualan UD. Achwan Jaya Mandiri. Sehingga strategi Matrik yang digunakan perusahaan yaitu strategi WT, dalam strategi ini perusahaan meminimalisir kelemahan atau kekurangan untuk menghadapi ancaman. Hal itu sangat sejalan dengan analisis SWOT dalam perspektif Islam bahwa UD. Achwan Jaya Mandiri selalu memperhatikan kelemahan atau kekurangan dalam perusahaan agar bisa dijadikan sebagai bahan evaluasi diri kedepannya agar perusahaan lebih baik lagi. Sehingga, dalam mengoptimalkan

hasil maka harus dimulai dengan mewujudkan proses yang berkualitas dan sesuai dengan ajaran agama Islam.

6. Analisis Hasil Penerapan Analisis SWOT untuk Meningkatkan Daya Saing Penjualan dalam Perspektif Islam (Studi Kasus pada UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus)

Berdasarkan Observasi yang telah dilakukan terdapat beberapa hasil yang didapat dalam penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing penjualan dalam perspektif Islam (studi kasus pada UD. Achwan Jaya Mandiri Desa Dersalam Kudus).

Pertama, UD. Achwan Jaya Mandiri sudah mempraktekkan analisis SWOT, tetapi belum menyeluruh karena faktor pengetahuan yang belum cukup. Hal ini dibuktikan oleh hasil wawancara dengan owner perusahaan yang mengatakan bahwa sejauh ini, mereka sudah menerapkan analisis SWOT dengan selalu memperhatikan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam perusahaan karena dengan analisis SWOT owner dapat memmanage perusahaan terkait pengeluaran, pemasukan, menghadaapi masalah perusahaan, dan meningkatkan daya saing penjualan. Secara umum, analisis SWOT sangat berhubungan dengan IFAS, EFAS, dan Matrik SWOT. Tetapi, owner belum mengetahui terkait hal tersebut, sehingga disini peneliti menginformasikan dan membantu terkait penerapan IFAS, EFAS, dan Matrik SWOT yang ada dalam perusahaan agar nantinya dapat dijadikan pelajaran dan dipraktekkan dalam analisis SWOT sebagaimana semestinya agar lebih optimal.

Hal ini sejalan dengan teori bahwa sebelum melakukan analisis SWOT, perlu dilakukanya klasifikasi dan analisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan dalam perusahaan) terlebih dahulu. Setelah mengidentifikasi faktor-faktor internal oleh suatu perusahaan, kemudian tabel IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal tersebut dalam kerangka *Strenght and Weaknesses* perusahaan. Selanjutnya, baru dilakukan klasifikasi

dan analisis terhadap faktor-faktor strategi eksternal EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*).²⁴

Kedua, UD. Achwan Jaya Mandiri sudah berhasil mempraktekkan analisis SWOT dalam perspektif Islam. Hal itu dibuktikan dengan owner yang menjelaskan bahwa dari penerapan analisis SWOT ini menghasilkan banyak sekali perkembangan dalam perusahaan. Dengan menerapkan analisis SWOT perusahaan juga lebih berhati-hati terhadap setiap langkah yang akan di ambil. Perusahaan selalu memikirkan resiko atas segala sesuatu yang ingin dilakukan dalam perusahaan. Analisis SWOT juga dapat di jadikan sebagai bahan evaluasi agar bisa mengembangkan daya saing penjualan. Apakah perusahaan melakukan aktivitas penjualan dengan benar, atau tidak. Bersaing dengan baik dan benar adalah prinsip dari perusahaan dengan cara selalu mengedepankan kualitas produk, berlaku jujur dengan agen, dan selalu menjaga tali silaturahmi dengan agen-agen.

Hal ini selaras dengan analisis SWOT menurut perspektif Islam yang menjelaskan bahwa analisis SWOT dalam kehidupan sehari-hari adalah sebuah peringatan dari Allah SWT bahwa sikap kita sebagai manusia yang harus selalu berfikir tentang apa yang sudah kita lakukan dalam menjalankan kehidupan. Sehingga dalam prakteknya kita bisa menggunakan salah satu cabang ilmu manajemen yang bisa disebut dengan analisis SWOT.²⁵

Hal ini sejalan dengan Firman Allah SWT Q.S. Al-Hasyr:18 berikut ini:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍّ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ
خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang

²⁴ Rahmawati HM, ”Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT. Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan Kalimantan Utara” *Jurnal Galang Tropika* 4,no.1 (2015):62-63

²⁵ Silvia Rahmawati.,Sutantri.”Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Bisnis Toko Surabaya Ampel Kota Kediri”.:96

memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan". (Q.S. Al-Hasyr:18)²⁶

Ayat tersebut menjelaskan bahwa perencanaan sangat penting untuk dilakukan agar dapat lebih memperhatikan apa yang akan dilakukan dalam menjalani kehidupan yang lebih baik dan sesuai dengan tujuan yang baik pula. Q.S. Al-Hasyr:18 menjelaskan bahwa sangat diperlukan untuk memperhatikan apa yang ingin dilakukan pada esok hari karena Allah SWT Maha mengetahui segala yang kita lakukan di dunia.

Kesimpulan dari analisis diatas adalah analisis SWOT secara umum maupun secara perspektif Islam sudah diterapkan oleh UD. Achwan Jaya Mandiri dan membuahkan hasil yang meningkat. Hal ini dibuktikan dengan perkembangan UD. Achwan Jaya Mandiri mulai dari tahun 2009 hingga sekarang yang berhasil memiliki 20 agen yang tetap. Tetapi, perlu mempelajari lebih dalam lagi terkait IFAS EFAS dan Matrik SWOT dalam perusahaan agar kedepannya dapat menerapkan analisis SWOT dalam meningkatkan daya saing penjualan dengan lebih optimal.

²⁶ Alquran, Al-Hasyr Ayat 18, Quran Hijrah, 548