

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Perusahaan**

##### **1. Profil Butik Aljazeera Collection**

###### **a. Sejarah dan Profil Butik Aljazeera Collection**

Butik Aljazeera collection adalah salah satu butik yang ada di desa pasean yang menyediakan berbagai macam produk pakaian muslim. Butik Aljazeera Collection bukan hanya menyediakan busana muslim untuk orang dewasa akan tetapi ada juga untuk anak kecil baik laki-laki maupun perempuan. Sebelum membuka usaha butik, Hj. Suha menjual produk pakaian muslim dengan cara sistem *online* yang dipromosikan melalui *facebook*, *instagram*, dan *whatsAap*.

Butik Aljazeera Collection pertama didirikan pada tahun 2017 dengan satu karyawan, banyak konsumen yang berdatangan ke Butik Aljazeera Collection dan terus mengalami perkembangan hingga sekarang dan akhirnya pemilik Butik Aljazeera Collection memutuskan untuk menambah 2 karyawan dan membuka 2 cabang yakni di Desa Pasean dan Desa Waru.

Butik Aljazeera Collection menyediakan berbagai macam jenis produk pakaian muslim yang lengkap dengan kualitas sedang hingga kualitas tinggi. Harga yang diterapkan bervariasi berdasarkan kualitas dari produk tersebut. Lokasi Butik Aljazeera Collection mudah dijangkau karena terletak di pinggir jalan yang berdekatan dengan pasar.

### **b. Lokasi Butik Aljazeera Collection**

Lokasi Butik Aljazeera Collection berada di Desa Ahatan Kecamatan Pasean Kabupaten Pamekasan, sedangkan cabang kedua berada di Desa Waru Barat Kecamatan Waru Kabupaten Pamekasan. Letak Butik Aljazeera Collection mudah dijangkau karena terletak di pinggir jalan yang berdekatan dengan pasar.

### **c. Profil Usaha**

Logo Butik Aljazeera Collection dapat digambarkan sebagai berikut:

**Gambar 4.1**  
**Logo Butik Aljazeera Collection**



**Sumber** : Owner Butik Aljazeera Collection, Profil Usaha diolah Peneliti, 2022.

## **B. Paparan Data**

Dalam bagian ini peneliti akan melakukan paparan data yang dihasilkan secara langsung dari lapangan, dalam hal ini peneliti melakukan penelitian baik dari hasil pengamatan, wawancara secara langsung maupun secara dokumentasi. Paparan

penelitian ini ditunjukkan untuk memberikan sebuah jawaban secara utuh terkait persoalan-persoalan sebagaimana yang telah dirumuskan dalam fokus penelitian.

## **1. Strategi Pemasaran Secara *Online* dan *Offline* pada Penjualan Produk Pakaian Muslim di Butik Aljazeera Collection**

Mengelola suatu usaha secara baik dan benar secara efisien dan efektif pada dewasa ini wajib dilakukan oleh pengusaha yang pada saat ini karena memang persaingan usaha sudah semakin keras secara lokal maupun nasional bahkan global sehingga strategi dalam pemasaran itu penting untuk diperhatikan.

Bertahannya atau makin berkembangnya suatu usaha tergantung pengelolaan atau manajemen yang diberlakukan bahkan strategi pemasaran yang digunakan, dan tak luput kinerja karyawan menjadi salah satu poin penting dalam dunia usaha ini, kemampuan sumber daya manusia juga menjadi poin yang harus diperhatikan karena hal ini akan berpengaruh terhadap pekerjaan yang akan dilakukan, semakin baik sumber daya manusianya maka semakin baik dan bagus kinerja dari karyawan atau hasilnya akan semakin bagus dan tentu hal demikian akan berdampak positif terhadap usaha yang dijalankannya.

Butik Aljazeera Collection adalah salah satu butik yang ada di Desa Pasean yang menyediakan berbagai macam produk pakaian muslim yang diantaranya yaitu busana muslim untuk orang dewasa, untuk anak kecil baik laki-laki maupun perempuan, perlu kiranya kita mengetahui terkait historis berdirinya Butik Aljazeera Collection berikut ini penjelasan dari ibu Hj. Suha selaku pemilik Butik Aljazeera Collection Berikut wawancaranya:

“Butik Aljazeera Collection pertama didirikan pada tahun 2017 dengan satu karyawan, banyak konsumen yang berdatangan ke Butik Aljazeera Collection dan terus mengalami perkembangan, Butik Aljazeera Collection menyediakan berbagai macam jenis produk pakaian muslim yang lengkap dengan kualitas sedang hingga kualitas tinggi, Butik Aljazeera Collection adalah salah satu butik yang ada di Desa Pasean yang menyediakan berbagai macam produk pakaian muslim untuk orang dewasa, untuk anak kecil baik laki-laki maupun perempuan. Sebelum membuka usaha butik, saya menjual produk pakaian muslim dengan cara sistem *online* yang dipromosikan melalui *facebook*, *instagram*, dan *whatsAap*.”<sup>1</sup>

Diketahui bahwa sebelum memiliki butik pertama kali melakukan penjualan baju melalui media *online* yaitu menggunakan *facebook*, *instagram*, dan *whatsAap*, akan tetapi dengan beriringnya waktu mengalami perkembangan dan mempunyai modal untuk mendirikan butik. Butik Aljazeera Collection pertama didirikan pada tahun 2017, pertamanya hanya memiliki satu karyawan, akan tetapi tidak lama mengalami perkembangan yang cukup bagus sehingga menambah karyawan, Butik Aljazeera Collection menyediakan berbagai macam jenis produk pakaian muslim yang lengkap dengan kualitas sedang hingga kualitas tinggi, dari pakaian anak-anak sampai dewasa. Habibah selaku karyawan menyampaikan hal yang serupa, berikut petikan wawancaranya:

“Butik Aljazeera Collection ini memang didirikan pada tahun 2017, pada saat itu saya menjadi karyawan pertama dan satu-satunya karena pada awal berdirinya tidak langsung besar sehingga karyawannya masihsatu dan hanya saya sendiri, akan tetapi seiring dengan perkembangan butik ini bisa menambah dua karyawan lagi.”<sup>2</sup>

Dapat dijelaskan bahwa memang benar Butik Aljazeera Collection ini didirikan pada tahun 2017, pada saat itu hanya memilik satu karyawan akan tetapi

---

<sup>1</sup>Hj Suha, *Pemilik Aljazeera collection*, wawancara langsung (Senin, 28 Februari 2022)

<sup>2</sup>Habibah, *Karyawan Aljazeera collection*, wawancara langsung(Senin, 28 Februari 2022)

karena semakin banyaknya pelanggan sehingga mengalami perkembangan maka dari menambah beberapa karyawan lagi.

Dalam setiap usaha ada banyak upaya yang dilakukan oleh para pemilik usaha untuk bagaimana mempertahankan atau bahkan mengembangkan usahanya, mengembangkan usaha itu menjadi impian dan tujuan bagi setiap pengusaha, Butik Aljazeera Collection juga mengalami perkembangan dalam usahanya Keadaan itu dijelaskan oleh Ibu Hj. Suha Pemilik butik Aljazeera Collection. Berikut penjelasannya:

“Usaha yang saya lakukan tidak langsung besar masih banyak tahapan dan tantangan yang harus saya hadapi, sebelum saya membuka butik ini saya masih berjualan hanya melalui media *online*, dari situlah saya sedikit demi sedikit ngumpul modal untuk mendirikan sebuah butik, ketika modal sudah ada tepat pada tahun 2017 itu saya membuka butik, akan tetapi pada waktu itu hanya satu karyawan karena butik saya masih kecil, dengan seiring waktu pelanggan sudah mulai banyak dan berdatangan sehingga dari sinilah menambah karyawan dan perkembangan Butik Aljazeera Collection semakin baik.”<sup>3</sup>

Butik Aljazeera Collection mengalami perkembangan dari waktu ke waktu, perkembangan ini tidak langsung jadi atau bahkan mulus jalannya, masih banyak tahapan dan tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usahanya, akan tetapi dari kegigihan dan keuletan bisa membangun usaha butik bahkan bisa mengembangkan usahanya sampai hari ini. Penjelasan diatas itu dapat penguat dari salah satu karyawan yang bernama Fitri berikut ini pendapatnya:

“Saya bekerja di Butik Aljazeera Collection ini setelah butik ini ketika sudah mulai banyak dikenal oleh masyarakat dan pelanggan sudah mulai berdatangan pada awalnya cuma Habibah yang menjadi satu-satunya karyawa disini, dan informasi yang saya dapat dari cerita umi Hj. Suha bahwa dulu usaha belum buka butik tapi masih jualan *online* tanpa ada butiknya akan

---

<sup>3</sup>Hj Suha, *Pemilik Aljazeera collection*, wawancara langsung (Senin, 21 Februari 2022)

tetapi sekarang sudah ada, artinya Butik Aljazeera Collection ini mengalami perkembangan yang bagus.”<sup>4</sup>

Memang benar bahwa butik ini mengalami suatu perkembangan dalam dunia usahanya cuman dalam menjalankan usaha sampai berkembang seperti saat ini tidaklah mudah, sekarang butik Aljazeera Collection makin dikenal oleh kalangan masyarakat. Pertumbuhan ataupun perkembangan usaha saat ini tak terlepas dari munculnya digital yang sangat luar biasa, di era digital sekarang orang berlomba-lomba melakukan kegiatan usaha melalui digital.

### **1. Peluang dan Kendala dari Strategi Pemasaran *Online* dan *Offline* pada Penjualan Produk Pakaian Muslim di Butik Aljazeera Collection**

Setiap usaha yang dijalankan pasti ada yang namanya tantangan dalam menghadapi persaingan usaha, dan juga masih ada banyak tantangan yang harus dihadapi seperti halnya cara mengembangkan usaha, cara memasarkan usaha dan masih ada banyak tantangan lainnya yang harus dihadapi oleh pengusaha, tak terkecuali dengan Butik Aljazeera Collection.

Peka terhadap keadaan menjadi salah satu hal yang harus dimiliki oleh para pengusaha karena dengan demikian akan melahirkan suatu gagasan baru yang akan memberikan dampak baik terhadap usaha yang dijelankannya, serta dengan peka terhadap suatu keadaan juga akan melahirkan suatu peluang yang menjadi poin untuk bagaimana mengembangkan usahanya, akan tetapi jika ada yang namanya peluang dalam dunia usaha terdapat juga yang namanya kendala dalam menjalankan usahanya, terkadang kita sudah menemukan suatu celah atau suatu peluang akan

---

<sup>4</sup>Fitri, *Karyawan Aljazeera collection*, wawancara langsung (Senin, 21 Februari 2022)

tetapi tak jarang para pengusaha menemukan dan dihadapkan dengan suatu kendala dan permasalahan. Peluang dan kendala itu pasti ada dalam strategi pemasaran, baik pemasaran secara *online* atau pemasaran secara langsung (*offline*), sehingga harus mempunyai cara untuk bagaimana menarik minat masyarakat terhadap produk yang kita jual.

*Statmen* diatas dapat kita ketahui lebih jelas dari apa yang disampaikan oleh ibu Hj. Suha berikut hasil wawancaranya:

“Strategi untuk bagaimana menarik suatu pelanggan yaitu melakukan promosi dan diskon besar-besaran, semua itu dilakukan dengan cara menggunakan strategi *online*, yang mana membuat informasi yang menjelaskan bahwa ada promo dan diskon besar-besaran, informasi ini dikeluarkan melalui sosial media yang dimiliki oleh saya dan para karyawan sehingga demikian banyak yang datang langsung ke butik ini, selain itu di butik juga diberikan pengumuman atau informasi yang menjelaskan hal yang sama, sehingga pada akhirnya orang yang berjalan di sini akan membaca informasi tersebut.”<sup>5</sup>

Butik Aljazeera Collection melakukan promosi di setiap harinya dan sering melakukan diskon besar-besaran, dan cara yang digunakan untuk memberikan informasi terhadap masyarakat itu menggunakan sosial media dan juga media cetak yang dinformasikan di butik, semua itu dilakukan untuk bagaimana menarik minat beli masyarakat. Atas penyampaian pemilik butik tadi juga diperkuat oleh salah satu karyawan berikut ulasannya:

“Butik ini memang selalu melakukan sebuah promosi dan diskon besar-besaran, hal ini sering dilakukan, karena untuk menarik minat beli masyarakat, dan benar sekarang banyak masyarakat yang tau dan ingin berbelanja di butik ini.”<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup>Hj Suha, *Pemilik Aljazeera collection*, wawancara langsung, (Senin, 21 Februari 2022)

<sup>6</sup>Fitri, *Karyawan Aljazeera collection*, wawancara langsung (Senin, 21 Februari 2022)

Benar adanya bahwa Butik Aljazeera Collection melakukan promosi dan melakukan pemotongan harga yang dilakukan tidak hanya sekali akan tetapi sering dilakukan untuk menarik para masyarakat supaya membeli barang di butik ini.

Dari penyampaian diatas dapat kita ketahui bahwa Butik Aljazeera Collection melakukan strategi pemasaran yaitu dengan selalu mempromosikan dan selalu memberikan diskon atau potongan harga, dan informasi ini menggunakan dengan dua cara yaitu memanfaatkan media sosial sebagai bahan promosi untuk masyarakat luas, dan menggunakan secara media cetak yang dilakukan di butik itu sendiri.

Memanfaatkan digital itu menjadi poin plus yang bisa memberikan suatu informasi yang akan dikeluarkan oleh para pengusaha yang berkaitan dengan produk atau barang yang di jual sehingga dalam strategi pemasaran juga harus melakukan strategi yang memanfaatkan digital yaitu secara *online*, dengan demikian sudah dipastikan terdapat banyak peluang yang akan dirasakan oleh para pengusaha jika mampu melihat keadaan. Hal ini sesuai dengan apa yang akan dijelaskan ibu Hj. Suha selaku pemilik Butik Aljazeera Collection berikut ini penjelasannya:

“Melakukan strategi pemasaran secara *online* bagi saya itu sangat luar biasa menguntungkan, karena terdapat banyak peluang yang akan saya dapatkan, seperti memiliki peluang bagi masyarakat luas tidak hanya masyarakat Pasean yang akan tau dan siapa tau ada orang lain yang tertarik untuk berbelanja di butik ini, selain itu mendapatkan peluang lebih banyak barang yang terjual, serta dapat mengembangkan usaha.”<sup>7</sup>

Peluang akan didapatkan bagi orang yang mampu melihat keadaan, terbukti peluang itu sendiri didapatkan oleh Butik Aljazeera Collection ada beberapa peluang

---

<sup>7</sup>Hj Suha, *Pemilik Butik Aljazeera collection*, wawancara langsung, (Senin, 21 Februari 2022)



yang mampu dilihat dan dianalisa seperti bisa berkembangnya usaha, dan juga tidak hanya masyarakat Pasean yang tau terkait Butik Aljazeera Collection sehingga dengan demikian kemungkinan besar peluang masyarakat untuk mampir dan membeli itu semakin terbuka.

Dalam melakukan strategi pemasaran itu harus peka terhadap keadaan supaya bisa melihat peluang dan pada akhirnya mampu mengambil peluang itu sendiri, hal ini dijelaskan bagaimana cara melihat suatu peluang dan mengambil peluang hal ini disampaikan oleh salah satu karyawan Butik Aljazeera Collection, berikut hasil wawancaranya:

“Meskipun saya cuma sebagai karyawan akan tetapi saya dituntut tau terkait cara melihat suatu peluang yang harus pintar membaca keadaan, seperti saat ini yang mana keadaan sudah banyak beralih fungsi terhadap dunia digital, kegiatan sudah mulai berada dalam genggaman, sehingga dari keadaan itu harus mengambil peluang, makanya dibutik ini secara cepat merespon baik terhadap perubahan jaman ini yang mana sudah beralih terhadap dunia digital.”<sup>8</sup>

Mampu menganalisa dan membaca keadaan itu akan menjadikan sebuah keuntungan karena akan melahirkan suatu peluang yang bisa diambil, contohnya seperti keadaan sekarang yang serba digital, dari keadaan ini kita harus merespon secara cepat untuk mengambil peluang itu. Penjelasan ini semakin dipertegas dan diperjelas oleh pemilik butik, berikut ini penjelasannya:

“Memang benar keadaan sudah serba digital pasar sekarang dalam genggaman dan kita harus peka terhadap keadaan seperti ini, serta harus mengambil peluang, akan tetapi ketika sudah menggunakan dan mengambil peluang itu sendiri kita juga masih dituntut untuk lebih kreatif, lebih peka lagi terhadap keadaan supaya dapat bersaing dengan pengusaha yang lainnya, contohnya meskipun kita sudah menjual secara *online* menggunakan digital, kita juga harus memikirkan strategi dalam memasarkan produk yang akan kita jual, kita

---

<sup>8</sup>Habibah, *Karyawan butik Aljazeera collection*, wawancara langsung (Senin, 21 Februari 2022)

juga peka terhadap keinginan daripada masyarakat, sehingga jika kita paham dan peka terkait itu maka sudah dipastikan bisa bersaing dengan para pengusaha lainnya dan bisa mendapatkan keuntungan yang besar berkat mengambil peluang itu.”<sup>9</sup>

Dari wawancara diatas dapat diambil kesimpulan, bahwa peka terhadap sesuatu itu sangat harus dimiliki oleh setiap orang supaya mampu melihat suatu peluang dan bisa mengambilnya, selain itu ketika sudah mengambil peluang masih terdapat tugas yang harus juga dilakukan yaitu peka terhadap permintaan, peka terhadap yang dibutuhkan, dan peka terhadap momen yang ada di masyarakat, hal ini supaya bisa bersaing dengan para pengusaha lainnya.

Melakukan penjualan secara *online* menggunakan media sosial itu bagi Butik Aljazeera Cella Collection dapat memberikan dampak yang sangat luar biasa yang artinya penjualan mengalami peningkatan, karena penjualan yang dilakukan tidak hanya menggunakan pemasaran atau penjualan secara *offline* akan tetapi masih tetap mengembangkan dalam penjualan *online*.

Penjualan yang dilakukan menggunakan dengan dua cara yaitu menggunakan *online* dan *offline* akan tetapi meskipun menggunakan secara *offline* perlu juga menganalisa dan peka terhadap keadaanberikut ini penjelasan dari ibu Hj.

Suha:

“Penjualan secara langsung itu juga perlu peka terhadap keadaan sekitar, peka terhadap permintaan yang dibutuhkan oleh para masyarakat atau pelanggan, juga harus peka terhadap *trend* terkini sehingga masyarakat bisa tertarik, selain itu harus peka terhadap pelaksanaan *event* , ketika kita sudah peka terhadap keadaan itu semua maka peluang masyarakat untuk membeli semakin besar.”<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup>Hj Suha, *Pemilik Aljazeera collection*, wawancara langsung, (Senin, 21 Februari 2022)

<sup>10</sup>Hj Suha, *Pemilik butik Aljazeera collection*, wawancara langsung, (Senin, 21 Februari 2022)

Meskipun melakukan penjualan secara langsung itu tetap dituntut tau cara mengambil suatu peluang, sehingga kurang lebih sama dengan yang diatas bahwa harus peka terhadap keadaan dan keinginan dari masyarakat sekitar yang biasanya melewati jalan dekat butiknya, harus peka terhadap keadaan sekitar. Semua penjelasan diatas sesuai dengan keadaan yang sedang saya observasi, berikut ini hasil observasinya:

“Untuk memaksimalkan peluang kita di tuntut untuk peka terhadap keadaan, peka terhadap pemasaran yang dilakukan secara *online* maupun secara *offline*, contohnya yang secara *online* selalu ada ide-ide baru yang selalu dilakukan karena untuk bersaing dengan pengusaha yang lainnya, yang secara langsung salah satunya peka terhadap keadaan sekitar contohnya ketika ada *event* langsung mengadakan promo dan diskon sehingga hal itu memberikan hasil yang baik.”

Keadaan ini semakin diperkuat oleh salah satu karyawan Butik Aljazeera Collection berikut ini petikan wawancaranya:

“Saya selaku karyawan juga melihat keadaan sekitar dan juga menganalisa apa yang menjadi keinginan dari pada masyarakat sekitar sehingga dari situlah peluang ada, ketika peluang sudah ada maka langsung harus bergerak cepat untuk mengambil peluang itu, dan biasanya masyarakat suka terkait diskonan yang besar-besaran, serta banyak yang minat ketika banyak barang keluaran terbaru.”<sup>11</sup>

Meskipun karyawan juga dituntut untuk bisa mengetahui keadaan sekitar dan juga harus bisa menganalisa apa yang menjadi keinginan dari masyarakat, karena biasanya masyarakat suka terhadap barang diskonan dan tidak lupa mencari barang yang terbaru, sehingga dapat diberikan kesimpulan bahwa melakukan pemasaran secara langsung itu juga ada peluang yang didapatkan.

---

<sup>11</sup>Santi, *Karyawan Aljazeera collection*, wawancara langsung, (Senin, 21 Februari 2022)

Dalam melakukan suatu usaha selain memperhatikan persoalan strategi pemasaran itu perlu juga memperhatikan persoalan kualitas barang yang diberikan karena dengan kualitas yang bagus tentu orang tidak segan untuk berbelanja kembali. Perlu kiranya kita untuk mengetahui persoalan kualitas barang yang dijual. Berikut ini penyampaian dari ibu Hj. Suha:

“Bagi saya kepuasan pelanggan itu menjadi hal yang sangat penting sehingga berbagai hal saya perhatikan baik dari persoalan strategi dan persoalan pelayanan, selain itu juga memperhatikan kualitas barang yang saya jual dan yang akan saya pasarkan, sehingga saya pastikan barang yang saya jual itu berkualitas sesuai dengan harga yang di tetapkan.”<sup>12</sup>

Kepuasan pelanggan menjadi hal yang sangat diperhatikan sehingga dalam berbagai hal yang berkaitan dengan usaha itu juga perlu diperhatikan, diantaranya strategi dalam pemasaran itu juga diperhatikan, serta pelayanan itu juga diperhatikan dan barang yang dijual itu harus diperhatikan dari tingkat kualitasnya. Pernyataan dari pemilik butik Aljazeera Collection selaras dengan pernyataan yang disampaikan oleh salah satu pelanggan, berikut ini pernyataannya:

“Menurut saya kualitas yang dijual di Butik Aljazeera Collection ini sudah bagus dan saya rasa sudah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan, sehingga terbukti bahwa banyak orang yang berbelanja di butik ini karena memang tidak terlepas dari kualitas barang yang dijual.”<sup>13</sup>

Dapat diberikan kesimpulan dari observasi yang saya lakukan mendapatkan hasil bahwa memang kualitas barang yang ada di Butik Aljazeera Collection itu sudah bagus dari segi model, *style*, motif dan bahan seperti bahan katun, kaos,

---

<sup>12</sup>Hj Suha, *Pemilik Aljazeera collection*, wawancara langsung, (Senin, 21 Februari 2022)

<sup>13</sup>Dewi, *Pelanggan Aljazeera collection*, wawancara langsung (Senin, 21 Februari 2022)

*balotelly*, *wolfis* dan lain sebagainya. Akan tetapi harga yang diterapkan tergantung dengan kualitasnya.<sup>14</sup>

Butik Aljazeera Cellaction dalam melakukan usaha itu semuanya sangat diperhatikan mulai dari strategi pemasarannya, kualitas pelayanannya dan bahkan kualitas barang yang dijualnya, tentunya sudah sangat sesuai dengan harganya, artinya kualitas barang yang dijual itu sudah bagus dan sesuai sehingga masyarakat itu suka untuk berbelanja di butik Aljazeera Cellaction.

Meskipun semuanya sudah diperhatikan tapi dalam setiap usaha yang dijalankan pasti mengalami pasang dan surut, terkadang mengalami peningkatan penjualan tapi juga terkadang tidak jarang mengalami suatu kendala dalam usaha yang dijalankannya, sehingga harus tau ketika mengalami kendala, dan kendala apa yang dihadapinya. Keadaan diatas diberikan penjelasan oleh pemilik Butik Aljazeera Cellaction:

“Yang namanya kendala itu semua pengusaha pasti pernah mengalami hal itu, karena memang dalam dunia usaha juga ada pasang surutnya terkadang kita mengalami peningkatan tanpa adanya kendala, ada juga tetap mengalami peningkatan akan tetapi sedikit mengalami suatu kendala, serta ada yang tidak mengalami peningkatan dikarenakan ada suatu kendala yang dihadapi, maka dari itu kami harus tau terkait melihat kendala yang dihadapi dan kendala apa yang dihadapi. Saya selalu melakukan evaluasi terhadap kegiatan usaha yang saya lakukan baik dari kegiatan strategi pemasaran, kualitas yang ditawarkan atau bahkan kualitas pelayanan yang diberikan.”<sup>15</sup>

Cara mengetahui kendala yang dihadapi itu selalu melakukan evaluasi, karena terkadang kendala ada diberbagai ini, biasanya terjadi kendala dalam melakukan strategi pemasaran, terjadi kendala dalam pemberian pelayanan, dan bahkan ada

---

<sup>14</sup> Kualitas bahan pakaian, Butik Aljazeera Cellaction, observasi langsung, (selasa, 22 Februari 2022).

<sup>15</sup>Hj Suha, *Pemilik butik Aljazeera collection*, wawancara langsung, (Senin, 21 Februari 2022)

kendala dari kualitas yang dijual. Penyampaian di atas diperkuat oleh salah satu karyawan Butik Aljazeera Collection yaitu Fitri berikut ini hasil wawancaranya:

“Kalau saya biasanya mengetahui terjadinya suatu kendala itu dilihat ketika penjualan mengalami penurunan, sehingga dari situ saya menyampaikannya kepada bos saya supaya untuk melakukan evaluasi.”<sup>16</sup>

Dari penyampaian di atas dapat disimpulkan bahwa cara untuk mengetahui kendala yang dihadapi dengan melakukan evaluasi baik dari cara pemasaran ataupun pelayanan, evaluasi dilakukan terkadang ketika mengalami penurunan dalam penjualan keadaan ini semakin diperkuat oleh karyawan berikut ini wawancaranya:

“Kendala sering ditemukan dalam usaha yang dilakukan contohnya terkadang kendala di strategi pemasaran.”<sup>17</sup>

Memang benar kendala itu akan dirasakan oleh para pengusaha, sehingga harus peka terhadap keadaan itu sendiri supaya dapat dan mampu mengatasi kendala yang dihadapi.

Semua yang berkaitan dengan usaha itu memang diperhatikan baik strategi pemasaran secara *online* atau *offline* akan tetapi yang namanya kendala itu akan dirasakan oleh semua usaha termasuk dialami oleh Butik Aljazeera Collection, terkait keadaan atau kendala yang dihadapi butik ini, akan dijelaskan langsung oleh pemilik Butik Aljazeera Collection berikut petikan wawancaranya:

“Berbagai kendala itu dialami oleh butik ini dalam melakukan strategi pemasaran baik itu strategi pemasaran yang dilakukan secara *online*, biasanya kendalanya yaitu banyak masyarakat yang belum tahu terkait media sosial yang digunakan butik ini, sedangkan yang strategi pemasaran *offline*, biasanya dalam penyebaran brosur banyak masyarakat yang tidak mengerti atau

---

<sup>16</sup>Fitri, *Karyawan butik Aljazeera collection*, wawancara langsung (Senin, 21 Februari 2022)

<sup>17</sup>Santi, *Karyawan butik Aljazeera collection*, wawancara langsung (Senin, 21 Februari 2022)

mengabaikan brosur yang sudah disebar, dari situlah kendala yang kami alami.”<sup>18</sup>

Butik Aljazeera Collection mengalami kendala dalam strategi pemasaran, dari penyampaian pemiliknya itu mengatakan bahwa dalam setiap usaha pasti ada kendala dalam melakukan usahanya, dalam butik ini kendala yang dihadapi tidak terlalu besar akan tetapi ini juga masalah, contohnya masalah yang dihadapi itu terletak di strategi pemasaran yang dilakukan baik secara *offline* ataupun secara *online*. Selain itu juga terdapat beberapa kendala yang biasanya terjadi dalam strategi pemasaran secara *online* hal ini disampaikan langsung oleh ibu Hj. Suha berikut petikan wawancaranya:

“Selain kendala diatas ada juga kendala yang biasanya terjadi dalam melakukan strategi pemasaran secara *online* diantaranya banyaknya kompetitor atau banyaknya pesaing dalam dunia usaha secara *online*, selain itu terkadang kurang ketepatan dalam melakukan pengiriman barang, hal ini sering terjadi bagi para pelaku bisnis secara *online*.”<sup>19</sup>

Sehingga dapat diberikan kesimpulan bahwa Butik Aljazeera Collection mengalami sedikit kendala yang mana kendala itu ada pada strategi pemasaran yang dilakukan baik secara *offline* ataupun secara *online*, sehingga perlu yang namanya perbaikan ataupun evaluasi untuk menyempurnakan strategi pemasaran yang dilakukan. Berikut penjelasan dari pemilik Butik Aljazeera Collection mengenai cara mengantisipasi kendala baik secara *online* maupun *offline* :

“Apabila ada barang rusak atau sobek yang sudah dikirim ke *customer* secara *online* maka bisa dikembalikan lagi atau ditukar dengan barang baru, akan tetapi jika alamat dari *customer* jauh maka ongkirnya bisa dibagi dua dari pihak butik dan pihak *customer*, apabila pihak *customer* tidak mau untuk menanggung setengah dari ongkir tersebut maka pihak kami tidak akan melakukan *return* atau tidak menerima pengembalian barang.”<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup>Hj Suha, *Pemilik butik Aljazeera collection*, wawancara langsung, (Senin, 21 Februari 2022)

<sup>19</sup>Hj Suha, *Pemilik Aljazeera collection*, wawancara langsung, (Senin, 21 Februari 2022)

<sup>20</sup> Hj. Suha, *Pemilik Aljazeera collection*, wawancara langsung, (Senin, 21 Februari 2022)

Sehingga dapat diberikan kesimpulan bahwa Butik Aljazeera Collection bisa menerima *return* atau pengembalian barang dari *customer* akan tetapi apabila alamatnya jauh maka ongkirnya bisa dibagi dua. Dalam mengenai cara mengantisipasi kendala agar tidak terjadi pengiriman barang rusak supaya tidak ada kekecewaan kepada pelanggan dapat dijelaskan oleh Habibah, ini hasil wawancaranya:

“Sebelum melakukan pengiriman biasanya para karyawan mengecek barang terlebih dahulu baik kualitas maupun kuantitas dari barang tersebut, sejauh ini belum ada *customer* yang komplain terkait hal tersebut, karena kita para karyawan sudah mengecek barang dengan seteliti mungkin.”<sup>21</sup>

Sudah dijelaskan oleh Habibah selaku karyawan dari Butik Aljazeera Collection bahwasannya sebelum melakukan pengiriman biasanya para karyawan mengecek barang terlebih dahulu seteliti mungkin, dan sejauh ini masih belum ada yang komplain tentang hal tersebut.

### **C. Temuan Penelitian**

#### **1. Strategi Pemasaran Secara *Online* dan *Offline* pada Penjualan Produk Pakaian Muslim di Butik Aljazeera Collection**

Berlandaskan data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan-temuan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian pertama yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

---

<sup>21</sup>Habibah, *Karyawan butik Aljazeera collection*, wawancara langsung (Senin, 21 Februari 2022)



- a. Butik Aljazeera Collection pertama didirikan pada tahun 2017 dengan satu karyawan, sebelum memiliki butik pertama kali melakukan penjualan baju atau melakukan usaha melalui media *online*.
- b. Bisa membuat usaha butik dari hasil jualan *online*.
- c. Butik Aljazeera Collection mengalami perkembangan melalui strategi pemasaran secara *online* dan *offline*.
- d. Butik Aljazeera Collection melakukan strategi pemasaran secara *online* yaitu menggunakan *facebook*, *instagram*, dan *whatsAap*.
- e. Butik Aljazeera Collection melakukan strategi pemasaran secara *offline* yaitu menggunakan promosi dari mulut ke mulut dan melalui media cetak.

## **2. Peluang dan Kendala dari Strategi Pemasaran *Online* dan *Offline* pada Penjualan Produk Pakaian Muslim di Butik Aljazeera Collection**

Hasil penelitian yang diperoleh dari lapangan menemukan beberapa macam temuan yang sesuai dengan fokus penelitian yang dapat di paparkan sebagai berikut:

- a. Peluang akan didapatkan bagi orang yang mampu melihat keadaan.
- b. Bisa memberikan informasi terkait apa yang dipasarkan ke masyarakat luas.
- c. Bisa mengembangkan Butik Aljazeera Collection dengan menggunakan strategi pemasaran secara *online* dan *offline*.
- d. Tidak hanya masyarakat pasean yang mengetahui adanya Butik Aljazeera Collection.
- e. Melihat apa yang masyarakat inginkan terhadap model baju yang diinginkan.

- f. Terdapat sebuah peluang dengan menggunakan strategi pemasaran secara *online* diantaranya masyarakat semakin banyak tahu terhadap Butik Aljazeera Collection.
- g. Target pasar lebih luas maka dari itu memberikan informasi melalui pamflet yang disebarakan media sosial sehingga semakin meningkat dalam penjualan.
- h. Lebih mudah dalam pembelian atau lebih praktis.
- i. Lebih cepat dalam menjual barang atau pembelian meningkat.
- j. Dengan menggunakan strategi pemasaran secara *online* bisa membuka lowongan pekerjaan.
- k. Kendala yang dilakukan secara *offline* itu biasanya kurang cepat tersebarnya informasi yang dikeluarkan oleh butik terhadap masyarakat.
- l. Kendala strategi pemasaran secara *online* itu terkadang ada masyarakat yang masih belum mengerti terkait *market* digital, tidak paham menggunakan digital, dan terkadang ketika ada informasi di sangka informasi bohongan.
- m. Sebelum terjadi dan sebelum menemukan kendala melakukan sebuah upaya untuk mengantisipasi kendala tersebut, dengan melakukan persiapan sebelum melakukan usaha, contohnya mengecek kuantitas dan kualitas barang sebelum orang-orang komplain dan tidak jadi membeli karena stok habis atau karena kualitas jelek.
- n. Berhati-hati dalam melakukan kegiatan usaha, contohnya pelayanan yang diberikan itu harus bagus supaya pelanggan tidak malas untuk datang dan membeli kembali.

#### **D. Pembahasan**

## **1. Strategi Pemasaran Secara *Online* dan *Offline* pada Penjualan Produk Pakaian Muslim di Butik Aljazeera Collection**

Strategi diartikan sebagai suatu proses dalam membuat rencana bahkan dalam menentukan rencana para pemilik usaha yang memiliki tujuan panjang yang ingin di capai.<sup>22</sup> Sedangkan pemasaran dilihat dari sudut pandang syariah adalah semua hal yang dioprasikan dalam kegiatan usaha berbentuk suatu kegiatan penciptaan nilai yang memungkinkan siapa pun yang melakukannya bertumbuh serta mendayagunakan kemanfaatannya yang di landasi atas kejujuran, keadilan, keterbukaan, dan keikhlasan sesuai dengan proses yang berprinsip pada akad bermuamalah islami atau perjanjian transaksi bisnis dalam islam.<sup>23</sup>

Strategi pemasaran secara *online* yang dilakukan oleh Butik Aljazeera Collection yaitu dengan menggunakan media sosial seperti halnya *facebook*, *whatsAap*, dan *instagram*. Sedangkan secara *offline* yaitu melakukan penjualan yang di buka dari pagi jam 07.00-22.00 WIB, selain itu mempromosikan dari mulut ke mulut, melakukan promosi dan pemberian informasi melalui media cetak seperti brosur yang diberikan kepada masyarakat dan menggunakan *banner* yang dipasang di depan Butik.

Memiliki peluang semakin meningkatnya penjualan, semakin luas jangkauan pasar, serta semakin besar usaha, harus diperhatikan baik kualitas ataupun kuantitas barang yang dijual, mengecek kualitas barang untuk diberikan harga yang sesuai dengan kualitasnya serta melakukan promosi dengan pembuatan pamflet atau iklan

---

<sup>22</sup> Husein Umar, *Strategic Managemen In Action* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2002), hlm.32

<sup>23</sup> Abdullah Amrin, *Strategi pemasaran Asuransi Syariah* (Jakarta : Grasindo, 2007), hlm.1.

serta pembuatan konten dalam melawan persaingan dari kompetitor yang lain, dan terkait pengiriman barang sebisa mungkin dikoordinasikan dari penjual kepada pembeli sebagai sebuah bentuk pelayanan dan komunikasi yang baik sehingga orang tidak akan komplain dan tidak enggan untuk berbelanja kembali.

Strategi diartikan sebagai suatu proses dalam membuat rencana bahkan dalam menentukan rencana para pemilik usaha yang memiliki tujuan panjang yang ingin di capai.<sup>24</sup> Sedangkan pemasaran dilihat dari sudut pandang syariah adalah semua hal yang dioprasikan dalam kegiatan usaha berbentuk suatu kegiatan penciptaan nilai yang memungkinkan siapa pun yang melakukannya bertumbuh serta mendayagunakan kemanfaatannya yang di landasi atas kejujuran, keadilan, keterbukaan, dan keikhlasan sesuai dengan proses yang berprinsip pada akad bermuamalah islami atau perjanjian transaksi bisnis dalam islam.<sup>25</sup>

Strategi pemasaran pada Butik Aljazeera Collection dengan melakukan pelaksanaan kegiatan pemasaran seperti penentuan harga, penentuan saluran distribusi, pemasangan iklan dan lain sebagainya. Penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan melalui analisis kekuatan dan kelemahan perusahaan, serta analisis peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dalam beroperasi.

Butik Aljazeera Collection menerapkan lima hal terkait pada strategi pemasaran yaitu penetapan pangsa pasar, rumusan produk, menetapkan harga, sistem dan saluran distribusi yang tepat dan efisien, dan komunikasi pemasaran yang kreatif,

---

<sup>24</sup> Husein Umar, *Strategic Manegement in Action* (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2002), hlm.32

<sup>25</sup> Abdullah Amrin, *Strategi Pemasaran Asuransi Syariah* (Jakarta : Grasindo, 2007), hlm.1.

proses yang mudah dan cepat, karyawan yang ramah dan handal, serta bukti fisik yang meyakinkan konsumen.<sup>26</sup>

Melihat dari arti strategi dan juga pemasaran itu, dapat dijelaskan bahwa strategi pemasaran adalah suatu perencanaan jangka panjang dalam usaha untuk menumbuhkan suatu usaha atau suatu nilai sehingga berbagai cara dilakukan baik jangka panjang maupun jangka pendek seperti bagaimana cara memperkenalkan suatu produk terhadap masyarakat, karena dengan adanya pemasaran masyarakat akan tahu informasi tentang produk yang kita tawarkan akan tetap dalam menawarkan harus mencari strategi yang tepat supaya efektif dan efisien.

Butik Aljazeera Collection adalah salah satu butik yang ada di Desa Pasean yang menyediakan berbagai macam produk pakaian muslim. Butik Aljazeera Collection bukan hanya menyediakan busana muslim untuk orang dewasa akan tetapi ada juga untuk anak kecil baik laki-laki maupun perempuan. Butik Aljazeera Collection menyediakan berbagai macam jenis produk pakaian muslim yang lengkap dengan kualitas sedang hingga kualitas tinggi. Harga yang diterapkan bervariasi berdasarkan kualitas dari produk tersebut. Lokasi Butik Aljazeera Collection mudah dijangkau karena terletak di pinggir jalan yang berdekatan dengan pasar.

Strategi pemasaran *offline* yaitu proses transaksi penjualan barang dan jasa secara langsung yang dimana produsen dan konsumen bertemu dan terjadinya proses

---

<sup>26</sup> Zulfadli Hamzah, Dkk., "Analisis Komparasi Strategi Pemasaran dalam Transaksi Jual Beli *Online* dan *Offline* pada Hijab", *Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah* Volume 2, Nomor 1, Juni 2019, hlm.19

transaksi jual beli.<sup>27</sup> Biaya dalam melakukan strategi pemasaran secara langsung ini bisa dibilang lebih mahal karena banyak pengeluaran yang harus dilakukan seperti harus melakukan penyebaran informasi yang melalui penyebaran brosur, membuat iklan, dan tentu saja akan menambah biaya tenaga kerja. Pemasaran secara langsung ini bisa dikatakan hanya tergolong atau bersifat lokal karena bisa dikatakan sangat sulit untuk menjangkau secara luas. Dalam mengakses setiap produk dalam *offline* ini, tergolong sulit di karenakan apabila pihak produsen membagikan brosur kepada pelanggan kemudian pelanggan susah untuk menemukan alamat dari toko tersebut, maka tidak banyak orang datang ke tempat usaha tersebut.<sup>28</sup>

Sedangkan strategi secara *online* adalah pemasaran yang dilakukan melalui sistem komputer *online* interaktif yang menghubungkan pelanggan dengan penjual secara elektronik penggunaan internet dan fasilitas yang ada didalam internet untuk melakukan aktivitas *marketing*.

Strategi pemasaran yang dilakukan di Butik Aljazeera Collection menggunakan dua cara yang pertama melakukan strategi pemasaran secara *online* dan yang kedua melakukan strategi pemasaran secara *offline*. Strategi pemasaran secara *online* ini adalah suatu kegiatan pemasaran yang dilakukan dengan menggunakan dan memanfaatkan teknologi yang bisa terhubung ke masyarakat yang lebih luas dan bisa lebih cepat informasi yang masyarakat dapatkan terkait produk yang dijual, serta biaya yang dikeluarkan tidak terlalu mahal.

---

<sup>27</sup> Dewi Nuraini dan Evianah, "Analisis Perbedaan Kepuasan Konsumen Terhadap Pembelian Produk Baju Secara *Online* dan *Offline* " *Jurnal Ekonomi-Manajemen-Akuntansi* Volume 15, Nomor 2, Oktober 2019, hlm. 232.

<sup>28</sup> Ratih Wahyuningrum, "Analisis Strategi *E-Marketing* Untuk Meningkatkan Minat Beli *Online*", *Jurnal Manajemen Bisnis* Vol. 21 No. 3/2018, hlm.35-36.

Pemasaran terdiri dari semua hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi produknya. Berikut adalah penjelasan mengenai 4p:

**a. Produk (*Product*)**

Produk dari Butik Aljazeera Collection merupakan produk yang kualitasnya tinggi dan sedang yang sesuai dengan harganya. Produk yang ada di Butik Aljazeera Collection berupa gamis dewasa dan anak, baju koko dewasa dan anak, kemeja, celana, rok, hijab, sepatu, sandal dan lain sebagainya.

**b. Harga (*Price*)**

Produk dari Butik Aljazeera Collection merupakan produk yang kualitasnya tinggi dan sedang yang sesuai dengan harganya. Produk yang ada di Butik Aljazeera Collection berupa gamis dewasa dan anak, baju koko dewasa dan anak, kemeja, celana, rok, hijab, sepatu, sandal dan lain sebagainya.

**c. Tempat (*Place*)**

Lokasi Butik Aljazeera Collection yaitu Jl. Raya Ahatan Kecamatan Pasean Kabupaten Pamekasan, lokasinya berada di tempat strategis tepatnya dipinggir jalan raya yang bedekatan dengan pasar.

**d. Promosi (*Promotion*)**

Butik Aljazeera Collection menggunakan dua cara dalam mempromosikan produknya, yang pertama melakukan sebuah promosi secara *onlinedengan* menggunakan media sosial yang berupa *facebook*, *instagram*, dan *whatsAap*.

Sedangkan secara *offline* melakukan penjualan yang dibuka dari pagi jam 07:00-22:00 WIB, selain itu melakukan promosi dan pemberian informasi melalui media cetak seperti brosur dan *banner* yang dipasang di butik. Dalam mempromosikan produknya owner Butik Aljazeera Collection menyarankan kepada karyawannya supaya melakukan promosi dengan menggunakan media sosialnya masing-masing, dan yang paling banyak dalam penjualannya akan mendapatkan bonus.

Dalam usaha saat ini sudah sangat berbeda dengan usaha jaman dahulu dalam cara memasarkannya kalau dulu itu harus kepasar untuk memasarkan apa yang akan dijual akan tetapi pada zaman ini semua sudah beralih kepada dunia maya atau dunia digital, pasarpun sudah berkembang sampai berada dalam dunia maya yang artinya sekarang sudah memasuki dunia yang serba cepat dengan adanya teknologi.

Butik Aljazeera Collection ini melek terhadap perkembangan zaman yang semakin maju dan semakin canggih, yang mana pada dewasa ini semua serba digitalisasi sehingga Butik Aljazeera Collection juga memasuki dunia digital yang mana pemasarannya menggunakan media sosial. Dalam strategi pemasaran secara *online* dengan membuat promosi yang menarik peminat untuk membeli apa yang saya jual, seperti membuat pamflet atau desain sebagai cara untuk membuat orang tertarik, mengeluarkan informasi se jelas mungkin, melakukan foto produk untuk memberikan gambaran barang yang kita jual.

## **2. Peluang dan Kendala dari Strategi Pemasaran *Online* dan *Offline* pada Penjualan Produk Pakaian Muslim di Butik Aljazeera Collection**



Mampu membaca dan menganalisa keadaan atau peka terhadap keadaan menjadi salah satu hal yang harus dimiliki oleh para pengusaha karena dengan demikian akan melahirkan suatu gagasan baru yang akan memberikan dampak baik terhadap usaha yang dijalankannya, serta dengan peka terhadap suatu keadaan juga akan melahirkan suatu peluang yang menjadi poin untuk bagaimana mengembangkan usahanya, akan tetapi jika ada yang namanya peluang dalam dunia usaha terdapat juga yang namanya kendala dalam menjalankan usahanya, terkadang kita sudah menemukan suatu celah atau suatu peluang akan tetapi tak jarang para pengusaha menemukan dan dihadapkan dengan suatu kendala dan permasalahan. Peluang dan kendala itu pasti ada dalam strategi pemasaran, baik pemasaran secara *online* atau pemasaran secara langsung (*offline*), sehingga harus mempunyai cara untuk bagaimana menarik minat masyarakat terhadap produk yang kita jual.

Peluang dan kendala merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan. Peluang dari Butik Aljazeera Collection yaitu memberikan diskon kepada pelanggan butik supaya setia menjadi pelanggan butik dan juga bisa menjadi pelanggan tetap pada butik tersebut.

Kendala dalam melaksanakan strategi pemasaran yaitu dengan adanya persaingan yang ada, dengan adanya toko baju yang berjejeran dengan butik Aljazeera collection bisa menjadi kendala dalam melakukan pemasaran, salah satu strategi yang harus dilakukan yaitu dengan adanya diskon besar-besaran supaya pelanggan tertarik pada butik tersebut.

Kendala dalam melaksanakan strategi pemasaran yaitu terjadi karena karakteristik sektor publik berbeda dengan sektor swasta. Kendala tersebut

didefinisikan sebagai kondisi tetap (struktural atau prosedural) yang cenderung ada untuk beberapa periode waktu yang suatu organisasi dan manajemen harus beradaptasi dan mengatasi masalah atas kendala tersebut.