

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Profil Singkat Toko Dolphin

Gambar 4.1

Toko Dolphin



Toko Dolphin merupakan toko perlengkapan kebutuhan sehari-hari yang berlokasi di Desa Pegantenan Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan. Awal mula berdirinya toko ini yaitu pada tahun 2013. Toko ini pada awalnya hanya menjual LPG 3 kg-an dan 12kg. Dan masih dikelola berdua bersama suami, dari keuntungan yang didapatkan Ibu Nia mulai menambah produk lagi di tokonya yaitu berupa alat tulis sekolah, dan produk tersebut ternyata cepat laku dikarenakan lokasi toko dolphin dekat dengan sekolahan. Dan dari keuntungan penjualannya, setiap per 3 bulan Ibu Nia selalu menambah jualannya sampai selengkap sekarang ini. Seiring berjalannya waktu dan bertambahnya pendapatan, Ibu Nia selaku pemilik memperbaiki toko tersebut sehingga menjadi toko 2 lantai yang sangat besar dan luas selain itu Ibu Nia juga sudah mempunyai para pekerja di tokonya yang berjumlah 10 pekerja.

Toko Dolphin merupakan toko perlengkapan sehari-hari yang menyediakan peralatan rumah tangga seperti pel lantai, kipas angin, sapu, dll. Toko Dolphin juga menyediakan perlengkapan untuk anak sekolah seperti baju seragam, sepatu, buku, tas, dll. Untuk semua persediaan barang-barang yang ada di Toko Dolphin Ibu Nia selaku pemilik membeli stok barang-barang tertentu dari online .¹

2. Struktur Toko Dolphin

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan.²

Struktur organisasi adalah kerangka peran, tanggung jawab, wewenang dan hubungan komunikasi yang sengaja dirancang untuk menyelesaikan tugas organisasi dan mencapai tujuannya. Struktur organisasi disebut juga bagan/organigram organisasi.³

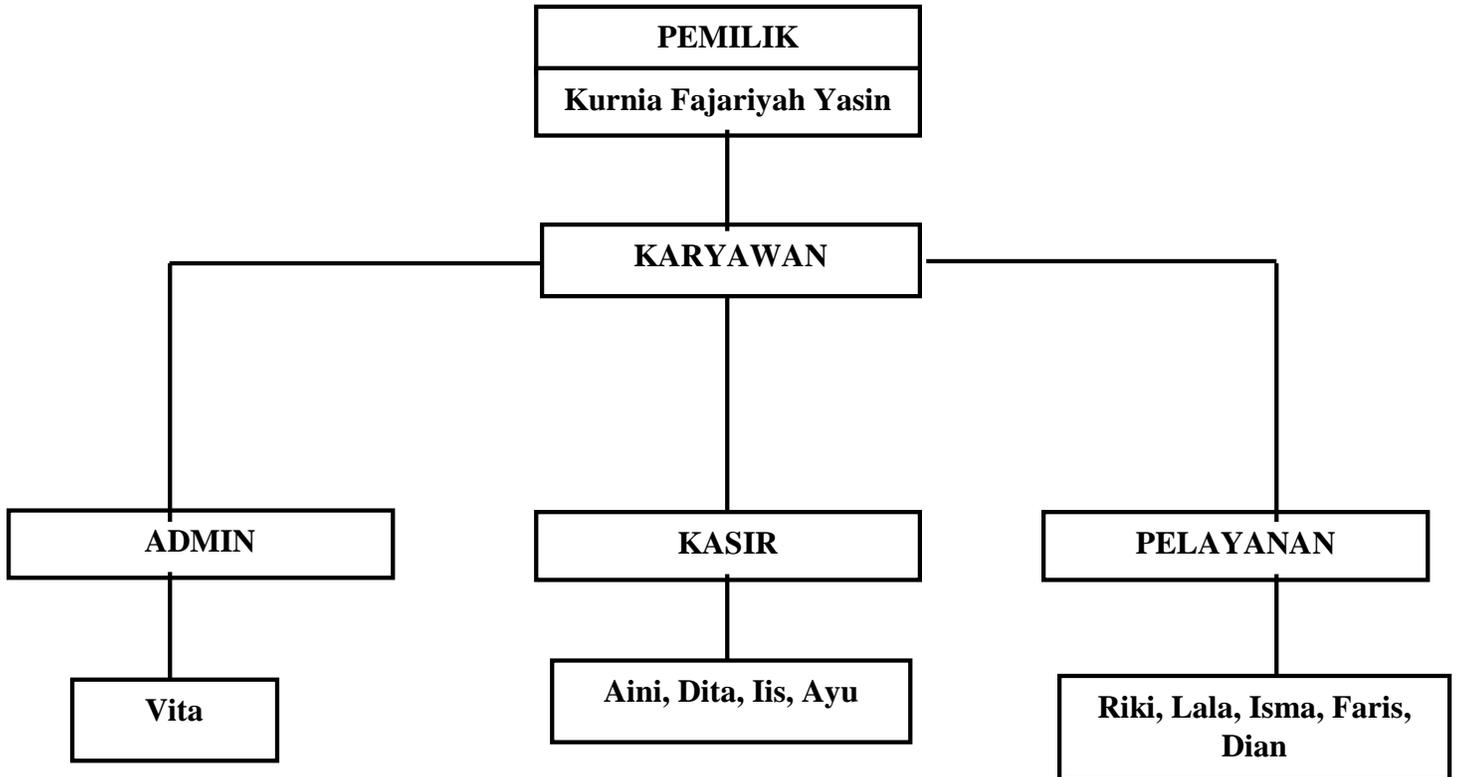
¹ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

² Dr. Imam Muhtadin, SE,MM, *Perilaku Organisasi*, (Sumatera Barat: CV. Azka Pustaka, 2023), hal. 169.

³ Ferdinandus Sampe, *Manajemen Strategis*, (Banten: Sada Kurnia Pustaka, 2023), hal. 93.

Gambar 4.2

Struktur Toko Dolphin



3. Visi dan Misi

Visi adalah keinginan dari sebuah perusahaan. Sebuah visi dapat memberikan motivasi dan aspirasi pada perusahaan dan juga dapat memberikan rambu-rambu serta panduan pada perusahaan didalam merencanakan sebuah strategi yang akan digunakan.

Sedangkan misi adalah tujuan yang harus dicapai perusahaan, dimana visi misi merupakan cita-cita yang ingin diraih oleh pendiri perusahaan.⁴

⁴ Dr. Sugiyanto, S.E, M.M, *Sistem Pengendalian Strategik Inspiring Bussiness And Strategic*, (Jawa Tengah: Media Pustaka Indo, 2023), hal. 36.

Berikut adalah visi dan misi pada Toko Dolphin:

a) Visi :

- 1) Menjadi pemenuhan kebutuhan sehari-hari di sekitar rumah
- 2) Menjadi toko yang mudah dijangkau

b) Misi :

- 1) Memberikan produk dengan harga terjangkau
- 2) Berusaha memenuhi ketersediaan barang sesuai kebutuhan konsumen
- 3) Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar
- 4) Mendapatkan kepuasan dari konsumen
- 5) Berusaha memperoleh keuntungan dari penjualan
- 6) Memberikan pelayanan terbaik kepada para konsumen

4. Data Lapangan

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Yang Dilakukan Oleh Toko Dolphin ini

Setiap usaha pasti memiliki strategi yang berbeda-beda untuk mengembangkan usahanya. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha agar semakin baik kedepannya. Untuk mengetahui strategi pengembangan yang digunakan pada usaha Toko Dolphin Di Kecamatan Pegantenan kabupaten Pamekasan, peneliti bertanya secara langsung kepada pemilik usaha Toko Dolphin (Ibu Nia), mengenai strategi pengembangannya, berikut penjelasan dari Ibu Nia:

“strategi yang digunakan disini salah satunya adalah strategi bertahan, dimana selain kami ingin menjaga reputasi usaha, kami juga sangat memperhatikan terkait dengan kualitas produk yang kami jual, kepuasan konsumen, pelayanan terbaik, disiplin dan professional dalam bekerja. Karena dengan begitu kami bisa mempertahankan para konsumen kami sehingga penjualan tetap stabil”.⁵

⁵ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (25 Mei 2024)

Sedangkan pendapat lain dari Ibu Vita selaku salah satu karyawan di Toko

Dolphin:

“ya mbak dengan kami selaku para karyawan bekerja dengan professional dan disiplin terus juga memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen, bisa tetap mempertahankan usaha kita, karena banyak kan usaha, yang mana para karyawannya itu tidak ramah kepada konsumen yang menyebabkan konsumen tidak mau datang lagi ke tempat usaha kita.”⁶

Dari hasil uraian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi bertahan yang dilakukan oleh Toko Dolphin cukup berhasil untuk mempertahankan reputasi usahanya. Serta dilihat dari professional kinerja baik dari para karyawan dan pemilik sendiri benar adanya. Mereka saling bergantian dalam membagi tugasnya sehingga manajemen waktunya juga baik dan pekerjaan selesai tepat waktu.

Strategi selanjutnya yang digunakan oleh Toko Dolphin sebagaimana yang disampaikan pula oleh Ibu Nia:

“kami juga melakukan *affordability pricing* atau penetapan keterjangkauan harga. Karena kami sangat memperhatikan ekonomi masyarakat sekitar dan juga menerapkan prinsip ambil untung sedikit yang penting cepat laku.”⁷

Kemudian pendapat lain dari Ibu Aini selaku salah satu karyawan di Toko Dolphin:

“kalau soal keterjangkauan harga mbak, benar yang dikatakan Ibu Nia disini memang murah daripada tempat lainnya dan meskipun begitu kami tetap menjaga kualitas produk yang kami jual.”⁸

Selanjutnya disampaikan oleh Mas Ilham terkait strategi yang digunakan Toko Dolphin dalam pengembangan usahanya sebagai berikut:

“yang kami lakukan itu juga dengan mengadakan undian 1 sampai 2 kali dalam setahun karena untuk di daerah kami sendiri masih tidak ada toko yang

⁶ Vita, Karyawan Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (20 Juni 2024)

⁷ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (25 Mei 2024)

⁸ Aini, Karyawan Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (20 Juni 2024)

mengadakan undian seperti itu, maka dari itu kami mengadakan undian tersebut selain untuk terus menarik para konsumen juga sebagai ucapan terimakasih kami terhadap para konsumen yang telah berbelanja di toko kami.”⁹

Disampaikan pula oleh Mas Faris selaku salah satu karyawan di Toko Dolphin sebagai berikut:

“untuk undian ini kami mengadakan selain setiap tahun juga diadakan dihari tertentu seperti waktu 10 tahun berdirinya toko dolphin, dan dengan adanya undian ini semakin banyak konsumen yang berbelanja di toko dolphin dan juga ada yang sampai jadi pelanggan tetap.”¹⁰

Kemudian pendapat yang disampaikan oleh Mas Riki selaku salah satu karyawan di Toko Dolphin sebagai berikut:

“kami juga menggunakan media sosial sebagai sarana penjualan toko dolphin mbak, kami juga punya akun tiktok disana kami sering meng-upload produk jualan kami, dan juga menggunakan media sosial whatsapp, ketika ada diskon kami selalu menginformasikan lewat media sosial tersebut.”¹¹

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa strategi yang dilakukan oleh Toko Dolphin dalam mengembangkan usahanya, yaitu strategi betahan dimana pemilik terus berupaya menjaga reputasi usahanya di tengah pesaing lainnya dan terus berupaya memberikan pelayanan terbaik, *affordability pricing*, dan dengan mengadakan undian yang mana hadiah yang diberikan itu memang dari pemilik pribadi bukan dari bonus sebuah produk juga dengan memanfaatkan media sosial.

Strategi disusun untuk membantu mencapai tujuan utama dari usahanya. Seperti yang telah dilakukan oleh Toko Dolphin dalam usahanya, keempat strategi yang digunakan tentunya bertujuan agar usaha yang dijalankan terus berkembang dan mampu meningkatkan pendapatan perusahaan. Dalam wawancara bersama Ibu Nia mengatakan:

⁹ Ilham, Keluarga Pemilik, *Wawancara Langsung*, (25 Mei 2024)

¹⁰ Faris, Karyawan Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (20 juni 2024)

¹¹ Riki, Karyawan Toko Dolphin, *Wawancara Langsung* (20 Juni 2024)

“Alhamdulillah dengan strategi-strategi yang kami gunakan selama menjalankan usaha ini mampu menaikkan penjualan dan pendapatan usaha kami hingga saat ini.”¹²

Hal yang sama juga dikatakan oleh Mas Ilham mengenai strategi dalam usaha yang dijalankan, beliau menyampaikan:

“dengan menerapkan strategi yang telah saya sampaikan sebelumnya, penjualan usaha kami mengalami peningkatan, yang awalnya hanya mendapat keuntungan 10 juta per tahun, sekarang Alhamdulillah kurang lebih 1 Miliar kotornya per tahun”.¹³

Tak jauh beda dengan hasil wawancara sebelumnya, Ibu Nia juga menyampaikan:

“iya mbak dengan adanya strategi-strategi ini bisa meningkatkan penjualan usaha kami. Kami juga mampu bersaing dengan usaha lainnya.”¹⁴

Dari apa yang telah disampaikan dalam hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa strategi yang telah diterapkan dalam usaha Toko Dolphin mampu meningkatkan penjualan, dibuktikan dengan yang awalnya hanya mendapat keuntungan 10 juta per tahun sekarang sudah meningkat menjadi kurang lebih 1 miliar kotornya per tahun.

2. Bagaimana Tahap-Tahap Pengembangan Yang Dilakukan Oleh Toko “DOLPHIN” Dalam Meningkatkan Pendapatan

Untuk mengetahui apa saja yang menjadi tahap-tahap pengembangan usaha ini, peneliti melakukan wawancara secara langsung terhadap pemilik. Awal mula seorang wirausahaan berasal dari suatu ide. Ide tersebut bisa didapatkan dari berbagai sumber, selain itu ide tersebut muncul karena adanya rasa bisnis yang kuat dari seorang

¹² Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (25 Mei 2024)

¹³ Ilham, Keluarga Pemilik, *Wawancara Langsung*, (25 Mei 2024)

¹⁴ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (25 Mei 2024)

wirausahawan. Ide adalah rancangan yang tersusun di dalam pikiran. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Nia selaku pemilik:

“berbicara soal ide, ide ini muncul yaitu ketika saya ikut suami berlayar ke samarinda mbak, disana saya mikir masak suami kerja pelayaran terus yang dimana itu membuat saya dan suami jauh dan selain itu untuk mengisi kekosongan waktu saya ketika saya pulang bekerja mbak, maka dari itu saya mencoba untuk pertama kalinya membuka usaha dengan berjualan lpg dan alat tulis untuk anak sekolah dan ternyata dari situ laku dan dari keuntungan yang saya dapatkan saya tabung dan per 3 bulan sekali saya menambah produk jualan saya sampai selengkap sekarang ini.”¹⁵

Untuk mengetahui alasan mengapa Ibu Nia menjual lpg dan alat tulis untuk anak sekolah di awal usahanya beliau mengatakan:

“alasan saya menjual lpg dan alat tulis untuk anak sekolah yang pertama karena lokasi rumah atau toko saya lumayan dekat dengan sekolahan dan alasan saya menjual lpg itu ketika ke samarinda ikut suami berlayar kayaknya enak juga jualan lpg meskipun modal awal besar tapi gak papa apalagi lpg kan termasuk kebutuhan sehari-hari yang banyak dicari masyarakat jadi saya tertarik untuk menjualnya tapi untuk sekarang lpg yang besar itu tidak laku karena mahal mbak jadi lebih laku lpg yang kecil”.¹⁶

Dari hasil uraian diatas dapat disimpulkan bahwa Ibu Nia selaku pemilik usaha ini mendapatkan idenya ketika ikut suaminya berlayar, dan ide bisa kita dapatkan tanpa mengenal waktu dan tempat.

Penyaringan ide/konsep usaha merupakan proses mengevaluasi ide di awal proses pengembangan untuk memastikan bahwa ide tersebut memenuhi tujuan bisnis dan harapan pelanggan.

Konsep bisnis atau usaha adalah ide mendasar dari sebuah usaha seperti produk/jasa yang ditawarkan, target audiens yang ingin dijangkau, dan keunikan apa saja

¹⁵ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

¹⁶ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

yang membedakannya dengan bisnis/usaha serupa. sebagaimana yang disampaikan oleh

Ibu Nia selaku pemilik:

“awal usaha ini berdiri saya tidak mengonsep usaha ini mbak saya hanya berjualan biasa, tapi dengan berjalannya waktu saya mulai mengonsep toko ini menjadi toko serba ada (toserba) dimana saya menyediakan produk untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat sekitar mulai dari saya menganalisis pasar, menambah produk jualan saya, menentukan target pasar, menetapkan tujuan usaha saya agar kedepannya semakin terarah, dan juga menetapkan produk apa saja yang akan saya tawarkan selanjutnya ke calon konsumen karena kan awalnya saya hanya menjual lpg dan alat tulis untuk anak sekolah saja mbak. Dan saya tidak ingin target pasar saya terpaku pada kalangan tertentu saja.”¹⁷

Hal yang sama juga disampaikan oleh Mas Ilham selaku keluarga dari pemilik

Toko Dolphin, beliau mengatakan:

“ya mbak benar awalnya usaha ini hanya berjalan biasa tidak dikonsep dan dengan kesadaran diri kami yang ingin terus memberikan yang terbaik kepada para konsumen kami mulai mengonsep usaha ini, dimulai dengan memberi nama pada usaha ini yaitu dolphin karena kakak saya sangat suka dengan hewan lumba-lumba maka dari itu usaha ini diberi nama dolphin, agar para calon konsumen penasaran dengan toko kami karena kan kebanyakan toko itu diberi nama pemilik atau keluarga pemilik misal seperti toko wahyu dan lain sebagainya, nah dari situ kami ingin beda dari toko lainnya, dan juga menyediakan produk-produk yang bagus, memberikan pelayanan sebaik mungkin, dan kami terus meng-upgrade usaha ini agar tidak ketinggalan jaman, contohnya dengan menyediakan produk-produk yang sedang trend di media sosial, karena jaman sekarang masih ada orang yang enggan untuk berbelanja online, maka dari itu kami hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat agar lebih mudah untuk dijangkau.”¹⁸

Selanjutnya disampaikan pula oleh Ibu Nia selaku pemilik Toko Dolphin,

beliau mengatakan:

“dengan berjalannya waktu juga mbak dan berkembangnya usaha ini saya mulai mempekerjakan masyarakat sekitar yang awalnya saya hanya menjalankan usaha ini berdua bersama suami, sekarang sudah Alhamdulillah saya mempunyai 10 karyawan, dimana setiap karyawan mempunyai tugasnya masing-masing”.¹⁹

¹⁷ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

¹⁸ Ilham, Keluarga Pemilik, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

¹⁹ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

Dengan adanya karyawan pasti ada gaji atau upah, untuk mengetahui gaji para karyawan di Toko Dolphin peneliti bertanya langsung kepada Ibu Nia selaku pemilik Toko Dolphin sebagai berikut:

“untuk gaji setiap karyawan berbeda-beda mbak, untuk karyawan yang baru itu 1 juta dan untuk karyawan yang lama itu 1juta limaratus, tapi gaji tersebut bertahap jadi setiap tahun naik 100 sampai mencapai angka tersebut.”²⁰

Dari hasil uraian diatas dapat disimpulkan bahwa konsep usaha/bisnis sangat diperlukan dalam memulai sebuah usaha. Dan konsep usaha pada Toko Dolphin yaitu dengan menyediakan berbagai macam kebutuhan sehari-hari dan terus meng-upgrade produk-produk nya.

Pengembangan rencana usaha sangat diperlukan bagi seseorang yang ingin membuka sebuah usaha agar nantinya usaha yang dijalani akan lebih terarah. Rencana pengembangan usaha adalah tindakan atau langkah-langkah yang akan dilakukan ketika akan memulai sebuah usaha. Seperti yang dikatakan oleh Ibu Nia berikut ini:

“pengembangan rencana usaha yang pertama yaitu saya ingin memperluas lahan usaha saya dengan membuka cabang di daerah pakong dan daerah waru, karena banyak juga konsumen dari sana, selain ingin menambah pendapatan yang lebih besar lagi, saya juga ingin membuka lapangan pekerjaan untuk warga sekitar. Dan yang kedua saya ingin membuka usaha area permainan untuk anak-anak dimana nantinya anak-anak bisa bermain dan sekaligus bisa berbelanja mainan sepuasnya. Karena di desa pegantenan sendiri masih belum ada area bermain untuk anak-anak kalok anak-anak ingin bermain harus ke pamekasan dulu yang mana jaraknya lumayan jauh, maka dai itu saya ingin membuka usaha tersebut.”²¹

²⁰ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

²¹ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

Dari hasil uraian diatas dapat disimpulkan bahwa Ibu Nia mempunyai rencana ingin memperluas lahan usahanya dengan membuka cabang di daerah tertentu dan juga ingin membuka usaha area permainan untuk anak-anak.

Implementasi adalah suatu tindakan atau pelaksanaan dari sebuah rencana yang sudah disusun secara matang dan terperinci. Implementasi biasanya dilakukan setelah perencanaan sudah dianggap sempurna.²²

Berikut adalah hasil wawancara peneliti kepada Ibu Nia mengenai implementasi rencana usahanya:

“untuk penerapan rencana usaha, saya masih belum menjalankan tapi saya yakin rencana itu bisa terwujud karena saya ingin sekali membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain.”²³

Hal yang sama juga disampaikan oleh Mas Ilham beliau mengatakan:

“iya mbak kami ingin membuka cabang baru agar konsumen yang dari luar desa pegantenan tidak jauh-jauh ketika ingin berbelanja, dan insyaallah rencana itu akan dilaksanakan tahun depan.”²⁴

Untuk mengetahui kendala apa yang membuat implementasi rencana usaha itu belum dilaksanakan peneliti bertanya langsung kepada Ibu Nia selaku pemilik Toko Dolphin:

“yang pasti kendalanya itu tempat atau lokasi nya mbak, kita harus mencari tempat atau lokasi yang strategis dan itu tidak mudah dikarenakan sekarang kan sudah banyak toko-toko kecil di pinggir jalan dan kalok misal nyewa masih mikir biaya sewanya takut gak nutut.”²⁵

²² Ermanovida, *Strategi Implementasi Kebijakan Kuliah Daring Masa Pandemi Covid-19 dengan Menerapkan Teknologi Digital Dalam Proses Pembelajaran PKN di Universitas Sriwijaya*, (Sumatera Selatan: Bening Media Publishing, 2022), hal. 45.

²³ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

²⁴ Ilham, Keluarga Pemilik, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

²⁵ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

Hal yang sama juga disampaikan oleh Mas Ilham selaku keluarga pemilik sebagai berikut:

“iya benar mbak susah sekali mencari tempat yang strategis dan nantinya jika kami sudah menemukan tempat atau lokasi yang mendukung kami berencana ingin membangun daripada menyewa karena kalok menyewa lebih mahal, di sini saja tanah ukuran 4x4 hampir 7-8 juta.”²⁶

Dari hasil uraian diatas dapat disimpulkan bahwa implementasi belum berjalan dikarenakan adanya kendala pada tempat usaha yang nantinya akan ditempati.

Untuk mengetahui kepuasan konsumen dalam berbelanja di Toko Dolphin daripada di toko lainnya peneliti bertanya langsung, seperti yang dikatakan oleh Ibu Nur:

”saya memilih berbelanja di Toko Dolphin karena selain harga yang terjangkau juga persediaan barang-barang nya sangat cukup lengkap.”²⁷

Adapun yang disampaikan oleh Ibu Saripah, sebagai berikut:

“pelayanan di Toko Dolphin sangat baik, karyawannya pun juga sangat ramah, dan jika ada datangan barang dan juga kalok ada diskon itu selalu di up di media sosial seperti wa, jadi kita bisa tahu jika ada barang-barang terbaru dan barang apa saja yang di diskon.”²⁸

Selanjutnya juga disampaikan oleh Ibu Naidah selaku konsumen, sebagai berikut:

”saya senang berbelanja disini karena selain harganya yang terjangkau, jika ada salah pembelian barang kita bisa mengembalikannya dengan membawa nota pembelian dan toko dolphin selalu mengadakan undian untuk para konsumen, dan saya juga pernah menang undian tersebut dan mendapatkan hadiah kipas angin.”²⁹

Dari hasil ketiga wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa alasan konsumen memilih berbelanja di Toko Dolphin dibandingkan toko lainnya yaitu karena

²⁶ Ilham, Keluarga Pemilik, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

²⁷ Nur, Konsumen Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

²⁸ Saripah, Konsumen Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

²⁹ Naidah, Konsumen Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 Mei 2024)

harga yang diberikan sangat terjangkau dan selalu memberikan pelayanan terbaik dan terus memberikan informasi terkait produk-produknya.

3. Bagaimana Peningkatan Pendapatan Pada Toko Dolphin

Untuk mengetahui bagaimana peningkatan pendapatan pada Toko Dolphin, peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik. Berikut yang disampaikan oleh Ibu Nia selaku pemilik Toko Dolphin:

“jadi untuk tiap buulannya itu mbak mengalami penurunan dan juga peningkatan, kalok untuk pertahunnya itu Alhamdulillah meningkat terus, haya saja pada tahun 2020 itu sempat menurun akibat adanya virus covid-19, Dimana hal tersebut sangat memberikan dampak yang tidak baik”.³⁰

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa pendapatan pertahun Toko Dolphin terus meningkat, hanya saja pada tahun 2020 sempat mengalami penurunan dikarenakan adanya wabah virus covid-19.

B. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data dan kemudian mendeskripsikan sesuai dengan yang diperoleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa temuan hal sebagai bentuk temuan penelitian. Beberapa hasil temuan yang dilaporkan dalam bentuk tulisan sbagaimana yng dipaparkan di atas adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Yang Dilakukan Oleh Toko Dolphin ini

Temuan penelitian tentang strategi pengembangan usaha yang digunakan oleh Toko dolphin dalam meningkatkan pendapatannya di Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan adalah sebagai berikut:

a. Strategi bertahan

³⁰ Kurnia Fajariyah Yasin, Pemilik Toko Dolphin, *Wawancara Langsung*, (26 September 2024)

- b. Keterjangkauan Harga (*affordability pricing*)
- c. Strategi penjualan menggunakan media sosial
- d. Mengadakan undian berhadiah bagi konsumen
- e. Adanya jasa pengantaran barang

2. Bagaimana Tahap-Tahap Pengembangan Yang Dilakukan Oleh Toko “DOLPHIN” Dalam Meningkatkan Pendapatan

Temuan penelitian tentang tahap-tahap pengembangan usaha yang dilakukan oleh pemilik Toko Dolphin di Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan adalah sebagai berikut:

a. Memiliki ide usaha

Temuan penelitian tentang ide usaha yang dilakukan oleh pemilik Toko Dolphin di Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan adalah sebagai berikut:

- 1) Ide muncul ketika ikut suami berlayar
- 2) Mengisi kekosongan waktu saat pulang bekerja

b. Penyaringan ide/konsep usaha

Temuan penelitian tentang konsep usaha yang dilakukan oleh pemilik Toko Dolphin di Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan adalah sebagai berikut:

- 1) Awalnya tidak mengonsep usahanya, tapi dengan berjalannya waktu dan kesadaran akhirnya mulai mengonsep toko dengan konsep toserba
- 2) Menganalisis pasar
- 3) Menyusun latar belakang dan nama bisnis
- 4) Menetapkan tujuan usaha
- 5) Penentuan produk dan pasar

c. Pengembangan rencana usaha

Temuan penelitian tentang pengembangan rencana usaha yang dilakukan oleh pemilik Toko Dolphin di Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan adalah sebagai berikut:

- 1) Perluasan usaha
- 2) Diversifikasi usaha dengan membuka usaha area bermain untuk anak-anak

d. Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha

Temuan penelitian tentang pengembangan rencana usaha yang dilakukan oleh pemilik Toko Dolphin di Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan adalah sebagai berikut:

- 1) Belum terlaksana dikarenakan masih sulit mencari tempat yang strategis.

3. Bagaimana Peningkatan Pendapatan Pada Toko Dolphin

Temuan penelitian tentang peningkatan pendapatan Toko Dolphin di Kecamatan Pegantenan Kabupaten Pamekasan adalah sebagai berikut:

- 1) Perbulan mengalami naik turun
- 2) Pertahun selalu meningkat

C. Pembahasan

Setelah ditemukan beberapa hal yang diinginkan, baik hasil dari penelitian observasi, wawancara maupun dokumentasi, maka peneliti akan menganalisa temuan yang ada dan memodifikasi tentang implikasi-implikasi dari hasil penelitian. Adapun data yang akan dipaparkan dan analisis oleh peneliti sesuai dengan focus penelitian dalam skripsi ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Yang Dilakukan Oleh Toko Dolphin ini

Strategi sebagai rencana adalah sebuah program atau langkah terencana (*a directed course of action*) untuk mencapai serangkaian tujuan atau cita-cita yang telah ditentukan.

Strategi merupakan suatu upaya atau cara yang digunakan seseorang atau kelompok untuk mencapai tujuan tertentu dengan efektif dan efisien.³¹

Strategi merupakan salah satu faktor penentu dalam membentuk keunggulan bisnis. Strategilah yang akan menentukan berhasil tidaknya sebuah usaha.³²

Setiap pengusaha terus berupaya untuk terus-menerus mengembangkan usahanya. Pengembangan usaha dapat dilakukan di bidang pemasaran, keuangan, produksi maupun personalia.³³

Sebagai sebuah usaha, Toko Dolphin dapat menentukan strategi pengembangan dalam usahanya. Dengan melakukan hal tersebut, Toko Dolphin mampu meningkatkan pendapatannya. Strategi yang digunakan oleh Toko Dolphin dalam pengembangan usahanya yaitu antara lain yang pertama dengan menggunakan strategi bertahan, yaitu kemampuan untuk mempertahankan suatu usaha industry dalam beradaptasi terhadap perubahan lingkungan. Strategi bertahan bisa diartikan sebagai cara yang digunakan oleh seseorang, atau sekelompok orang untuk mempertahankan eksistensi kediriannya yang bernilai atau dianggap bernilai, baik dari sifat material maupun non material.

³¹ Dr. Nahu Daud, S.E.M.Si, *Pengembangan Koperasi dan UMKM Generasi 4.0 Maju, Modern, dan Mampu Bersaing di Pasar Domestik dan Global*, (Yogyakarta: Deepublish, 2023), hal. 43.

³² Iban Sofyan, *Teknik Penyusunan Manajemen strategi Pemerintah dan Usaha*, hlm.3.

³³ Marjani, *Manajemen Pengembangan Usaha*, (Jawa Tengah: NEM, 2024), hal. 35.

Strategi bertahan berfokus pada mempertahankan dan meningkatkan bisnis yang ada. Organisasi yang mengimplementasikan strategi bertahan berusaha untuk melindungi pasarnya dari pesaing baru.³⁴

Menerapkan *affordability pricing* merupakan strategi yang digunakan oleh Toko Dolphin dalam pengembangan usahanya tersebut. Keterjangkauan harga (*affordability pricing*) adalah kemampuan konsumen dalam menjangkau harga produk yang ditawarkan oleh perusahaan.³⁵

affordability (keterjangkauan) *pricing*, merupakan penetapan dengan harga yang memungkinkan suatu produk bisa dijangkau oleh konsumen secara luas.³⁶ Hal ini karena pemilik terus berupaya menambah barang jualannya sehingga mampu menjangkau semua kalangan dan tidak terpaku dengan kalangan tertentu dan juga memikirkan ekonomi masyarakat sekitar yang kebanyakan itu menengah ke bawah. Selain itu Toko Dolphin juga memperhatikan kepuasan para konsumennya dengan memberikan pelayanan yang terbaik serta disiplin dalam bekerja.

Strategi selanjutnya yang digunakan oleh Toko Dolphin yaitu dengan mengadakan undian berhadiah kepada konsumen. Yang dimana hal ini sangat menarik konsumen agar terus berbelanja, Karena hadiah yang diberikanpun tidak main-main. Selain agar menarik konsumen lebih banyak juga sebagai tanda terimakasih kepada semua konsumen.

Strategi yang terakhir yaitu dengan menggunakan media sosial sebagai sarana penjualan, di jaman sekarang semuanya bisa kita lihat dan kita dapatkan dengan genggaman

³⁴ Ricky W. Griffin, *Manajemen Edisi Ketujuh*, (Jakarta : Erlangga, 2017), hlm. 239.

³⁵ H. Faisal Muttaqin, S.E, M.S.M, *Turbelensi Marketing*, (Bengkulu: Berseri,2023), hlm. 59.

³⁶ Dr. Hj. Rahmawati, S.E., M.M., CPS., CMA, *Apa Saja Variabel Penelitian dalam Bidang Marketing ??? (Panduan bagi Peneliti Pemula)*, (Kalimantan Timur: Universitas Mulawarman, 2022) , hlm. 53.

tangan saja, maka dari itu Toko Dolphin memanfaatkan penggunaan media sosial dalam usahanya, agar semua orang bisa mengenalnya.

Dalam hal ini, strategi yang dilakukan oleh Toko Dolphin dalam mengembangkan usahanya ialah strategi intensif yaitu rencana atktivitas dengan tujuan mempertahankan dan memperkuat kedudukan atau eksistensi perusahaan dalam pasar.³⁷

2. Bagaimana Tahap-Tahap Pengembangan Yang Dilakukan Oleh Toko “DOLPHIN” Dalam Meningkatkan Pendapatan

Latief menyebutkan bahwa ide menurut KBBI merupakan perencanaan yang tertata secara sistematis dalam pikiran dalam bentuk ide untuk meraih keberhasilan. Ide usaha dapat bersumber dari eksternal maupun internal.³⁸ Ide usaha yang bersumber dari eksternal biasanya berasal dari sebuah pengamatan atau penelitian yang tercipta secara terencana atau tidak terencana terhadap lingkungan sekitarnya. Sedangkan ide usaha yang bersumber dari internal merupakan gagasan atau ide yang berasal dari minat, bakat, dan potensi yang terdapat di dalam diri wirausahawan.³⁹

Dalam hal ini ide yang muncul bersumber dari dalam diri wirusahawan atau internal, dimana ketika beliau ikut suaminya berlayar dsitulah beliau mendapatkan ide, ide tersebut beralaskan supaya beliau tidak selalu jauh dengan suaminya. Dan selain itu beliau juga ingin mengisi kekosongan waktu setelah pulang bekerja, maka dari situlah usaha ini akhirnya berjalan.

Konsep bisnis adalah ide yang dibentuk melalui serangkaian proses. Dan sejumlah langkah yang harus dilakukan dan diterapkan untuk membuka konsep usaha yang baik. Tetapi

³⁷ Jim Hoy Yam, *Manajemen Strategi*, (Sulawesi Selatan: Nas Media Pustaka, 2020), hlm. 99.

³⁸ Wulan andayani, *Kewirausahaan dan Ide Kreatif*, (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2022), hlm. 36.

³⁹ Ibid, 37.

perlu diingat bahwa sebenarnya konsep bisnis adalah bentuk gagasan yang bervariasi.⁴⁰ Setiap perusahaan pasti mempunyai ciri, budaya, dan langkah mereka masing-masing untuk membuat konsep bisnis. Tidak ada rumus pasti untuk menentukan dan menyusun konsep dalam berbisnis. Namun, secara umum langkah cara membuat konsep bisnis terdiri dari beberapa tahap sebagai berikut:

Analisis pasar, sebagai sebuah usaha Toko Dolphin pastinya harus mengetahui pasar yang akan di hadapi, maka dari itu pasar yang disasar oleh usaha Toko Dolphin ini semua kalangan menengah ke bawah. Karena lingkungan sekitar usaha ini lebih banyak konsumen yang ekonominya menengah ke bawah.

Menyusun latar belakang dan nama bisnis, suatu perusahaan atau organisasi harus memiliki nama bisnis dan latar belakang bisnis yang jelas. Hal itu dilakukan sebagai langkah awal agar calon konsumen bisa mengenali identitas usaha itu sendiri. Latar belakang dari usaha ini adalah dengan menjadikan Toko Dolphin berbeda dari toko lainnya .Dan untuk nama bisnis ini sendiri berasal dari kesenangan owner yang sangat menyukai hewan mamalia laut yang sangat cerdas yaitu ikan lumba-lumba, maka owner memberikan nama pada tokonya yaitu dolphin yang artinya ikan lumba-lumba. Dan agar nama toko tersebut bisa beda dari yang lainnya, yang mana biasanya kebanyakan toko itu diberi nama si pemilik atau keluarga pemilik misal toko wahyu atau toko richo nah disini owner toko dolphin memberi nama bisnisnya agar beda dari toko-toko lainnya. Dan itu bisa menarik rasa keingintahuan para calon konsumen.

Menetapkan tujuan perusahaan, setiap bisnis pasti memiliki visi dan misi yang berbeda-beda, seperti mencari laba besar atau mengedukasi dan meningkatkan *awareness*

⁴⁰ Rahman Hasibuan, *Pengantar Bisnis*, (Yogyakarta: Absolute Media, 2023), hlm..5.

(kesadaran) pasar tentang suatu isu. Dengan adanya tujuan yang jelas juga akan sangat membantu peusahaan agar terus berkembang.⁴¹

Tujuan pada usaha Toko Dolphin ini sama seperti visi dan misi yang telah penulis paparkan sebelumnya untuk visi yaitu, menjadi pemenuhan kebutuhan sehari-hari di sekitar rumah, menjadi toko yang mudah dijangkau dan untuk misinya sendiri yaitu, memberikan produk dengan harga terjangkau, berusaha memenuhi ketersediaan barang sesuai kebutuhan konsumen, membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, mendapatkan kepuasan dari konsumen, berusaha memperoleh keuntungan dari penjualan, memberikan pelayanan terbaik kepada para konsumen. Itulah tujuan usaha dari Toko Dolphi ini.

Penentuan produk dan pasar, setelah menentukan nama dan tujuan perusahaan. Seorang pengusaha bisa menyusun rencana pembuatan produk dan penentuan target pasar, sebaiknya tambahkan kelebihan atau nilai unik pada usaha yang dijalankan agar berbeda dari usaha lainnya. Pada Toko Dolphin produk yang ditentukan yaitu berupa kebutuhan sehari-hari dan fashion, dan untuk target pasar yang disasar yaitu semua kalangan, dan yang membedakan usaha ini daripada usaha lainnya yaitu dengan mengadakan undian hadiah kepada konsumen, karena untuk di desa pegantenan sendiri usaha yang mengadakan undian seperti ini masih belum ada, maka dari itu inilah yang membedakan dari usaha lainnya.

Pengembangan rencana usaha, rencana bisnis merupakan cerminan dari pembuatnya. Rencana tersebut harus menunjukkan bahwa wirausahawan telah serius memikirkan perusahaannya dan hal-hal lain yang membuatnya sukses. Pada usaha Toko Dolphin pengembangan rencana usaha yang akan mereka kembangkan yaitu dengan

⁴¹ Ibid, hal. 6

memperluas lahan usahanya dan membuka usaha di bidang baru yaitu dengan membuka usaha area bermain untuk anak-anak.

Implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha, dalam kegiatan implementasi, rencana usaha seorang wirausahawan akan mengarahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material, dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.⁴² Untuk implementasi atau penerapan rencana usaha ini masih belum berjalan, dikarenakan susah mencari tempat atau lokasi yang strategis dan juga membutuhkan biaya yang tidak sedikit.

3. Bagaimana peningkatan pendapatan pada Toko Dolphin

Menurut Sukirno pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu baik harian, mingguan, bulanan atau tahunan.⁴³ Peningkatan pendapatan merupakan kemampuan pelaku usaha untuk menghasilkan laba selama waktu tertentu dengan menggunakan semua modal kerjanya. Usaha dapat meningkatkan pendapatan suatu perusahaan dari hasil penjualan produk dalam kegiatan usahanya.

Pada usaha Toko Dolphin sendiri peningkatan pendapatan pertahun terus meningkat hanya saja pada tahun 2020 terjadi penurunan dikarenakan awal mulanya virus covid-19 dimana hal itu sangat berpengaruh buruk terhadap pendapatan usaha dan juga terhadap ekonomi masyarakat.

⁴² Dr. Syamsul Rahman, S.T.P., M.Si., *Pengembangan Industri Kuliner Berbasis Makanan Tradisional Khas Sulawesi*, (Yogyakarta: Deepublish, 2021), hlm. 45.

⁴³ Irwan Nooyo, *Peningkatan Pendapatan Petani Melalui kemitraan dan Saluran Distribusi*, (Gorontalo: CV. Cahaya Arsh Publisher, 2019), hlm. 15-16.

