

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Seiring perubahan pada pengembangan zaman di era sekarang bisnis dalam Islam perlu diterapkan dan ini merupakan ajaran untuk umat manusia memiliki dorongan agar selalu berusaha untuk mendapatkan harta, kesejahteraan dan kebahagiaan dalam hidupnya. Dari ajaran ini tujuan syariat islam adalah untuk menciptakan keadilan dan kesejahteraan dalam berbisnis atau berusaha dengan membangun usaha bisnis dari skala kecil atau menengah untuk dapat menciptakan lapangan pekerjaan dengan memanfaatkan potensi sumber daya alam yang ada dilingkungan.¹

Pada hakikatnya dalam pembangunan ekonomi untuk memperkuat laju perekonomian, pendapatan nasional, dan pertumbuhan ekonomi pada masyarakat. Dengan adanya usaha peningkatan pembangunan ekonomi dapat memberikan peningkatan output kekayaan suatu masyarakat, disamping itu kesejahteraan bertambah dengan kesempatan masyarakat mengadakan pilihan yang jauh lebih luas sehingga bisa kearah adanya perubahan pada struktur ekonomi masyarakat untuk menyeimbangkan antara industri maupun petani. Untuk itu dalam menciptakan peningkatan perekonomian yang kuat agar tetap eksis sebuah perusahaan tentunya harus memiliki cara yaitu dengan menggunakan strategi.

Dalam sebuah perusahaan strategi bisnis sangat penting dilakukan untuk menghindari masalah atau perubahan lingkungan. Perusahaan perlu melakukan pemecahan masalah dengan menentukan strategi yang digunakan dalam pengembangan bisnis dengan cara menganalisis perubahan lingkungan internal dan eksternal yang akan memberikan kemampuan dalam menentukan arah, tujuan, dan sasaran perusahaan. Analisis sendiri merupakan penyelidikan suatu masalah terhadap peristiwa

¹ M. Abdul Manan, *Teori dan praktek ekonomi islam*, (Yogyakarta: Pt. Dana Bhakti Wakaf, 1997), 354.

yang terjadi pada seseorang yang dilakukan dengan perbuatan, karangan untuk mengetahui sebab akibat dari permasalahan atau fakta yang sebenarnya terjadi atau duduk perkaranya.

Menurut Freddy Rangkuti, (2008) analisis SWOT merupakan identifikasi untuk berbagai faktor yang disusun secara sistematis untuk merumuskan strategi yang terdapat di perusahaan atau organisasi. Analisis yang dipakai ini didasarkan oleh kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman.² Jadi, teori ini sangat berkaitan dengan perkembangan bisnis tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu yang bisa dijalankan dengan program yang dilakukan untuk mempertahankan dimana sekarang persaingan bisnis yang semakin ketat dan global. Maka dari itu sangat diperlukan perumusan evaluasi strategi bisnis yang terdiri dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari luar perusahaan dengan tujuan menetapkan jangka panjang untuk kemajuan perusahaan.

Pengembangan bisnis perlu dilakukan oleh sebuah perusahaan sebagai bentuk untuk membangun, menciptakan, dan mempertahankan kelangsungan aktivitas bisnis. Mengingat perkembangan zaman, telah tercipta banyak sekali inovasi – inovasi baru yang terlahir di Indonesia. Semua ini akan berdampak juga pada kegiatan ekonomi, teknologi, dan pemasaran produk atau jasa. Selain itu, berkembangnya kegiatan ekonomi juga akan berdampak pada cakupan bisnis yang bertambah luas mulai dari strategi pemasaran produk yang semakin beragam.³ Tentunya sebuah perusahaan harus menekankan analisis strategi sebagai langkah jalannya perusahaan untuk melakukan penilaian, kebijakan, dan penentuan dalam mengolah atau merancang sebuah bisnis untuk mempertahankan masa depan perusahaan dengan tujuan untuk menjaga nama perusahaan dan mempertahankan produk sebagai kesuksesan bisnis.

² Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama, 1998), 18–19.

³ M Soleh Mauludin et al., “Analisis Persepsi Konsumen Terhadap Penggunaan Jasa Gojek” 3, no. 1 (2022), 123–141.

Desa Jambu terkenal dengan salah satu desa wisata yang ada di kabupaten Kediri. Desa Jambu merupakan salah satu desa yang terletak di kecamatan Kayen Kidul, kabupaten Kediri, Jawa timur. Desa ini terdiri dari 6 Dusun, yaitu Dusun Kedungcangkring, Dusun Semanding, Dusun Semut, Dusun Jambu, Dusun Suren, dan Dusun Sumberejo. Desa ini mayoritas penduduknya beragama muslim dan bermata pencaharian sebagai petani atau berkebun. Desa ini merupakan desa yang mempunyai banyak potensi sumber daya alam dan wilayah ladang yang cukup luas. Desa ini berjarak 8 km dari kecamatan dan 24 km dari ibukota kabupaten Kediri.

Tabulampot merupakan suatu istilah yang disebut “Tanaman Buah dalam Pot” dan merupakan suatu metode yang digunakan pada tabulampot yaitu dengan menanam buah dilahan yang terbatas. Budidaya Tabulampot memiliki banyak keunikan dan kelebihan, yaitu pemanfaatan lahan yang sempit, bisa dijadikan tanaman hias, mudah di pindah - pindah tanpa merusak tanaman, dan tanaman ini juga bisa berbuah lebat dan berukuran besar.⁴Tanaman Alpukad ini juga bernilai sangat estetis karena memiliki anggota *family lauraceae* atau tumbuhan yang berbunga dan juga memiliki istilah - istilah nama jenis yang bervariasi dan menarik.

Alpukad mempunya istilah (*Persea Americana Mill*). Tanaman Alpukad berasal dari dataran tinggi atau rendah Amerika Tengah dan masuk ke Indonesia pada abad - 18. Buah Alpukad memliki rasa yang gurih, lembut, dan tekstur yang lunak dan dengan memiliki berat buah 0,3 - 0,5 kg dan panjang 9 - 14 cm. Dan memiliki manfaat sebagai mencegah Diabetes, meningkatkan fungsi kerja hormone insulin, dan menetralkan kada glukosa dalam darah.⁵

Awal mulai berdirinya bisnis tabulampot dirintis pada tahun 2015 di Desa Jambu Kecamatan Kayen Kidul Kabupaten Kediri. Desa Jambu

⁴ Trias Qurnia Dewi, *Tips Membuahkan Tanaman dalam Pot*, (Jakarta: Penebar Swadaya, 2011), 5.

⁵ Raffi Paramawati dan Hildegardis Dyna Retno, *Khasiat Ajaib Daun Alpukad*, (Jakarta: Penebar Swadaya, 2016), 10–11.

merupakan Desa yang terkenal dengan gudangnya tabulampot. Didirikan oleh kepala Desa atau owner tabulampot, yaitu Agus Joko Susilo. Dengan memberikan nama tabulampot Indonesia. Sebagai pelaku usaha yang mempunyai ide dengan memudahkan bagi pengguna yang tidak punya lahan dengan memanfaatkan lahan yang strategis. Kemudian Agus Joko Susilo membuat program “Mendadak Kaya” dengan mengembangkan Tabulampot Alpukad bersama - sama mengajak masyarakat untuk pembibitan dan pengembangan bibit buah - buahan didalam pot atau tabulampot ini untuk menghasilkan buah yang lebat. Dan akhirnya dengan memutar otaknya dari ide inovasi dan kreatif ini membuat bisnis tabulampot Alpukad menjadi ladang rejeki pendapatan masyarakat Desa Jambu. Berikut tabel data jumlah pedagang atau petani bisnis tabulampot Alpukad Indonesia Desa jambu.

Tabel 1. 1

Jumlah Pedagang / Petani Tabulampot Desa Jambu 2021

Alamat Dusun	Jumlah Pedagang / Petani
Jambu	15
Semut	2
Suren	3
Semanding	4
Kedungcangkring	1
Sumberejo	2

(Observasi tahun 2021)

Dengan demikian, menurut tabel 1.1 dapat diketahui bahwa ada 15 jumlah pedagang atau petani berpusat di Dusun Jambu yang paling banyak di antara 5 dusun yang lainnya. Dari keseluruhan 6 dusun Desa jambu ada 27 pedagang atau petani yang berbisnis tabulmapot Alpukad yang sudah menjalankan bisnis tersebut sebagai pengembangan tabulampot Alpukad Indonesia. Berikut data penghasilan bisnis tabulampot dari pedagang atau petani Desa Jambu.

Tabel 1.2
Jumlah Data Penjualan Bisnis Tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu
bulan Januari - Desember tahun 2021

Bulan	Penjualan
Januari	Rp. 24.416.000
Februari	Rp. 18.935.000
Maret	Rp. 2000.000
April	Rp. 26.472.000
Mei	Rp. 29. 280.000
Juni	Rp. 15.585.000
Juli	Rp. 6.282.000
Agustus	Rp. 25.735.000
September	Rp. 47.690.000
Oktober	Rp. 22.815.000
November	Rp. 10.850.000
Desember	Rp. 27.150.000

(Sumber: Observasi dan wawancara dengan Agung Hariyono)

Berdasarkan tabel 1.2 memaparkan pada bulan Januari sampai bulan Desember tahun 2021. Dalam penjualan bibit tabulampot omzet yang didapatkan tidak menentu atau mengalami naik turun setiap bulannya. Pada data diatas yang menarik diantara 12 bulan yang lain di mana penjualan tersebut terlihat pada bulan September dengan penjualan senilai Rp. 47.690.000. Padahal pada bulan September pandemi Covid - 19 penularannya mencapai puncaknya untuk tahap II sedangkan banyak yang berdampak corona, tetapi justru di bulan tersebut mencapai penghasilan tertinggi dalam tahun 2021. Selanjutnya mulai pada bulan Oktober sampai bulan Desember disaat pandemi Covid-19 mulai menurun, sehingga kondisi perekonomian juga mulai berangsur membaik, tetapi disini penjualan juga mengalami naik turun. Artinya potensi berkembangnya bisnis ini harus dilakukan lebih serius supaya lebih maju lagi dengan memanfaatkan potensi - potensi yang dimiliki

supaya pengembangan usaha tetap terus maju. Untuk itulah peneliti tertarik meneliti bisnis tabulampot Alpukad Desa Jambu.

Tabel 1.3
Perbedaan Tabulampot Indonesia Desa Jambu dan CV. Agro
Utama Mandiri Lestari Tabulampot Ngadiluwih Kediri

NO	Nama Bisnis	Pembeda
1	Tabulampot Indonesia Desa Jambu	<p>Tempat Lokasi: Desa Jambu, Kec. Kayen Kidul kab. Kediri.</p> <p>Cabang Kedua di Sentul Bogor (Hebitur Alpukad Indonesia)</p> <p>Jam Operasional: Senin - Minggu 24 Jam</p> <p>Produk Penjualan: Alpukad (Utama), Kelengkeng, Duren.</p> <p>Brand produk:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Ada 20 jenis varietas Kelud, Markus, Aligator, AJS, Miki, Red Vietnam, Yellow Vietnam, TansbicH, Cuba, Bakong tan, Sab 034, Redd, Hass, Kolumbus, Booth 7, Green Taiwann, Ucikawa, Afozela, Hong'ok, dan Surrem. b. Yang paling dominan atau unggul, yaitu Kelud, Markus, Aligator, dan Miki. c. Produk yang dihasilkan lebat, besar atau jumbo.

		<p>d. Memiliki Riset inovasi AJS (Bibit Alpukad baru)</p> <p>Pemasaran: Media sosial Youtube (utama), Fb, dan Instagram.</p>
2	<p>CV. Agro Utama Mandiri Lestari Tabulampot Ngadiluwih – Kediri</p>	<p>Tempat Lokasi: Jl. Raya Ngadiluwih, Munengan, Mangunrejo, Ngadiluwih, Kediri.</p> <p>Jam Operasional: Senin - Minggu 07.00 - 21.00</p> <p>Produk Penjualan: Jambu Air (Utama)</p> <p>Brand Merk Produk: Ada 10 Jenis varietas. Black Diamond, Citra, Pink rose apple, King rose apple, Camplong, Madura Putih, Klampok Madura, Lonceng, Lilin hijau, Jambu apel, dan Sakulayu.</p> <p>Pemasaran: Melalui perantara dari pedagang, pengecer dan online.</p>

Berdasarkan tabel 1.3 memaparkan data bahwa Tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu lebih mempunyai keunggulan yaitu sudah mempunyai 2 cabang tempat penjualan bibit Tabulampot, pengembangan sumber daya manusianya juga sudah aktif dengan membuat program yang dinamakan dengan Mendadak Kaya, memiliki jam operasional dalam melayani pelanggan 24 jam non-stop dengan memasarkan produknya melalui media sosial sehingga lebih cepat, produk yang di jual tidak hanya Alpukad saja, tetapi juga ada jenis buah yang lainnya, dan untuk pemasaran bisnis Tabulampot Alpukad

Indonesia Desa jambu sudah modern, dengan memanfaatkan media sosial sebaik mungkin untuk menjangkau pasar lebih luas, sehingga pengembangannya dapat dikenal dengan cepat oleh masyarakat Indonesia bahkan sampai luar negeri, kemudian untuk brand merk produk sudah memiliki lebih dari 20 jenis varietas, dan juga sudah mempunyai riset inovasi baru dengan dinamai brand merk AJS yang merupakan hasil dari persilangan biji. Dalam segi brand merk produk yang dimiliki Tabulmapot Alpukad Indonesia Desa Jambu memiliki daya tarik konsumen dengan inovasi adanya Tabulmapot dapat membuahkan hasil buah yang besar dan jumbo tanpa memerlukan waktu yang lama dan juga membutuhkan lahan yang tidak luas untuk menanam pembibitannya dan untuk yang paling dominan dari jenis merk brand yang dimiliki Tabulmapot Alpukad Indonesia Desa Jambu yaitu Kelud (yang utama), Aligator, Markus, dan Miki yang memiliki hasil buah yang bagus, jumbo, dan rasanya juga enak. Karena banyak ditemui keunggulan - keunggulan tersebut, maka peneliti memutuskan untuk memilih objek penelitian pada Tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu kayen Kidul.

Bisnis tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu sudah berkembang hampir menyentuh seluruh wilayah Indonesia dengan konsep yang sederhana dengan menanam di lahan yang terbatas. Selain menjual pohon Tabulampot Desa Jambu Kayen Kidul juga menjual ribuan bibit Alpukad untuk dipasarkan melalui online. Jika tujuan strategi pengembangan usaha tabulampot Alpukad tercapai, maka akan mampu meningkatkan nilai perusahaan dan juga akan memberikan kesejahteraan pada masyarakat sehingga pendapatan menjadi bertambah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, baik berupa materi maupun non-materi.⁶ Dalam sebuah pencapaian atau perencanaan tentunya perusahaan juga membutuhkan proses dan langkah yang baik supaya produk yang dimilikinya tetap mampu menarik peminat konsumen. Bisnis yang lain terkadang tujuannya hanya ingin meningkatkan pendapatan saja tanpa mengatur strategi, untuk itu pengembangan bisnis Tabulampot Alpukad Indonesia disini memberdayakan sumber daya manusianya untuk di kelola sehingga bisa

⁶ Lyadra Aisyah Margie, *Pengantar Bisnis*, (Tangerang Selatan: UNPAM PRESS, 2020), 3.

mengembangkan produknya dengan menciptakan merk atau brand supaya memiliki keunggulan sendiri, dan mementingkan kualitas produksi sebagai menarik daya konsumen sehingga ini akan menjadikan bisnis maju, terkenal, dan pendapatan juga pasti akan meningkat.

Proses dalam perencanaan strategi dalam bisnis harus memiliki langkah - langkah yang baik mulai dari visi, misi, tujuan, kebijakan, analisis SWOT, dan sasaran strategi yang unggul dalam pemasaran. Adanya perencanaan perusahaan bisa langsung mengamati lingkungan dalam pemasaran. Dalam strategi pemasaran yang sangat dibutuhkan untuk mengevaluasi lingkungan adalah dibutuhkannya penerapan analisis SWOT yang merupakan metode yang digunakan oleh perusahaan sebagai identifikasi untuk daya saing pasar pada perusahaan. Analisis tersebut melibatkan 4 unsur, yaitu kekuatan (strength), kelemahan (weakness), ancaman (threats), dan peluang (opportunity).⁷ Dengan langkah ini sebuah perusahaan bisa menghadapi masalah lingkungan, baik itu internal dan eksternal, seperti banyaknya persaingan bisnis yang sama, selera konsumen, menarik hati konsumen untuk membeli, memberikan pelayanan yang baik dan humoris, dan menjual harga sesuai dengan kualitas. Dengan ini peluang yang didapatkan dalam hasil penjualan juga semakin tinggi dan perusahaan mampu mempertahankan keunggulan brand bisnis tabulampot Alpukad Indonesia yang sudah dimilikinya.

Salah satu keunggulan yang dimiliki dalam bisnis tabulampot di Desa Jambu ini adalah dengan brand yang di buat. Alpukad Kelud yang menjadi primadona dan merupakan brand ternama dan menjadi unggulan dari bisnis tabulampot di Desa Jambu. Dengan menggunakan nama brand jenis Alpukad Kelud, karena kabupaten Kediri sendiri terkenal dengan wisata Gunung Kelud dan ini merupakan identitas yang dimiliki Kabupaten Kediri yang merupakan kebanggaan masyarakat, sehingga Desa Jambu untuk kabupaten Kediri bisa dikenal oleh masyarakat secara nasional sampai pelosok nusantara dan juga

⁷ Iqbal Arraniri, *Manajemen Strategi*, (Sukabumi: CV. Al - Fath Zumar, 2014), 27.

bahkan sampai luar negeri. Inilah salah satu alasan peneliti meneliti Tabulampot Alpukad Indonesia pada obyek ini.

Berdasarkan latar belakang dan uraian singkat peneliti tertarik untuk meneliti karena dengan adanya pengembangan bisnis tabulampot Alpukad Indonesia dalam menentukan solusi atau cara terbaik dari konflik yang mungkin terjadi untuk perlu pengembangan strategi. Maka penulis tertarik untuk mengkaji dan membahas lebih dalam untuk di jadikan penelitian dengan mengangkat judul **“Analisis SWOT Untuk Pengembangan Alpukad (Studi Kasus Pada Bisnis Tabulampot Indonesia Desa Jambu Kayen Kidul Kabupaten Kediri)”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan yang menjadi masalah yaitu:

1. Bagaimana bisnis Tabulampot Alpukad Indonesia di Desa Jambu Kayen Kidul Kabupaten Kediri ?
2. Bagaimana analisis SWOT untuk mengembangkan Tabulampot Alpukad Indonesia di Desa Jambu Kayen Kidul Kabupaten Kediri ?

C. Tujuan Penelitian

Dari fokus penelitian di atas, maka tujuan penelitian yang harus dilakukan adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui bisnis Tabulampot Alpukad Indonesia di Desa Jambu Kayen Kidul Kabupaten Kediri.
2. Untuk mengetahui analisis SWOT untuk mengembangkan Tabulampot Alpukad Indonesia di Desa Jambu Kayen Kidul Kabupaten Kediri.

D. Kegunaan Penelitian

Dari hasil penelitian ini yang diharapkan penulis dapat memberikan manfaat yang penting secara teoritis maupun praktis sebagai berikut.

1. Kegunaan Teoritis

Dari hasil penelitian ini semoga bisa memberikan pengetahuan tentang bisnis islam dalam memberikan strategi yang baik dalam meningkatkan bisnis penjualan.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat bisa menjadi motivasi hidup, menambah ilmu pengetahuan, dan menambah pengalaman secara langsung atau nyata mengenai bisnis tabulampot Alpukad Desa Jambu.

b. Bagi Akademis

Hasil penelitian ini semoga bisa dijadikan informasi untuk penelitian selanjutnya untuk menambah wawasan dan referensi pembaca yang berkaitan tentang penerapan Analisis SWOT.

c. Bagi Pemilik Usaha

Hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dalam menerapkan untuk mengembangkan bisnis sebagai meningkatkan mutu dan kualitas di Tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu.

E. Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu sebagai bahan pertimbangan dalam menemukan penelitian yang memfokuskan objek kajian Tabulampot Alpukad Indonesia. Tetapi setidaknya ada beberapa keterkaitan dengan penelitian ini di antaranya sebagai berikut.

1. *Analisis SWOT dan Strategi Keunggulan Bersaing Pada BMT Artha Buana Desa Canggu Kec. Badas Kab. Kediri*. Oleh Nafi'ah Imroatun (2017), mahasiswa IAIN Kediri.⁸

Dalam penelitian ini dijelaskan bahwa pada pengembangan usaha BMT. Artha Buana dalam menerapkan strategi agar tetap maju dan eksis dengan penerapan analisis SWOT dengan strategi bersaing untuk menunjukkan bahwa usaha BMT. Artha Buana ini memberikan sudut pandang yang baik bagi semua masyarakat. Berdasarkan hasil analisis SWOT BMT Artha Buana diperoleh faktor kekuatan IFE sebesar 1,70

⁸ Imroatun Nafi'ah, "Analisis SWOT dan Strategi Keunggulan Bersaing Pada BMT Artha Buana Desa Canggu Kecamatan Badas Kabupaten Kediri" (*Skripsi*, Kediri, Institut Agama Islam Negeri Kediri, 2017).

dan faktor kelemahan sebesar 0,75, dan jika ancaman sebesar 0,70 mungkin cukup dibandingkan dengan ancaman yang dihadapi BMT Artha Buana. Pengembangan strateginya menggunakan diagram matriks SWOT untuk menunjukkan keunggulan atau daya saing yang dimiliki. Dimana Artha Buana sekarang berada pada posisi di kuadran I. Persamaan penelitian terdahulu dengan peneliti yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif. Perbedaannya terletak pada obyeknya penelitian terdahulu di BMT. Artha Buana Desa Canggus sedangkan penelitian penulis di bisnis tabulampot Alpukad Desa Jambu.

2. *Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam. (Studi Pada Desa Jatirenggo Kecamatan Pringsewu Kabupaten Pringsewu)*. Oleh Ulfa Hidayah (2018), mahasiswa Universitas Raden Intan Lampung.⁹

Dalam penelitian ini menunjukkan strategi pengembangan usaha pada pengrajin genteng sesuai syariat islam. Dalam penelitian ini usaha genteng mengalami kendala dan ancaman dimana diperlukan strategi alternatif yang bersifat diferensiasi atau perbedaan, intensif, dan integrasi yaitu dengan mempertahankan kualitas produk, memperluas pemasaran, melakukan kerja sama dengan lembaga pemerintah atau organisasi, dan memperbaiki infrastruktur sebagai penunjang pengrajin genteng. Persamaan penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif kualitatif dan sama - sama menggunakan metode analisis SWOT yang meliputi unsur kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Sedangkan perbedaan penelitian ini membahas perspektif ekonomi Islam sebagai tujuan agar strategi yang digunakan tidak menyimpang dari syariat Islam dan untuk penelitian penulis lebih fokus penerapan analisis SWOT untuk pengembangan bisnis pada tabulampot Alpukad.

⁹ Ulfa Hidayati, "Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam," (*Skripsi*, Lampung, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018).

3. *Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan PT. Al Muchtar Tour Dan travel Dalam Perspektif Ekonomi Islam.* Oleh Muhammad Andika (2020), mahasiswa UIN Ar - Raniry.¹⁰

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa bisnis ini bergerak dibidang biro perjalanan atau travel, haji, dan umroh. Dengan menyusun strategi pengembangan bisnis menurut ekonomi Islam. Dari hasil penelitian menunjukkan dalam memperoleh data menggunakan metode matriks SWOT dan analisis lingkungan internal dan eksternal. Dimana PT. Al - Muchtar berada di posisi kuadran I dengan menggunakan streang - opportunity (SO) untuk strategi pengembangan bisnis yang dijalankan. Persamaan penelitian ini menggunakan metode deskritif kualitatif. Sedangkan perbedaan penelitian ini membahas dengan perspektif menurut ekonomi Islam dan untuk penelitian penulis hanya membahas tentang penerapan analisis SWOT untuk mengembangkan bisnis.

4. *Analisis SWOT Dalam Pengembangan Usaha Roti Pada Roti Barokah Di Desa Paokmotong Kecamatan Masbagik Lombok Timur.* Oleh Mely Permatasari (2020), mahasiswa Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram.¹¹

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa bisnis pada roti Barokah di Desa Paokmotong Kecamatan Masbagik Lombok Timur tidak dapat berkembang maju. Dari hasil penelitian ini menunjukkan adanya kendala dalam usaha roti Barokah yang tidak bisa berkembang maju karena faktor permasalahan mengatur keuangan, keterbatasan modal, dan kurangnya kreativitas dan inovasi dalam mengeluarkan brand produk yang dimilikinya. Persamaan penelitian ini adalah menggunakan metode kualitatif dan menggunakan analisis SWOT sebagai menarik

¹⁰ Muhammad Andika, "Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan PT Al Muchtar Tour dan Travel dalam Perspektif Ekonomi Islam," (*Skripsi*, Banda Aceh, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2020).

¹¹ Mely Permatasari, "Analisis SWOT Dalam Pengembangan Usaha Roti Pada Barokah Di Desa Paokmotong Kecamatan Masbagik Lombok Timur," (*Skripsi*, Mataram, Universitas Islam Negeri (UIN) Mataram, 2020).

untuk dilakukan dalam pengembangan sebuah usaha. Perbedaan penelitian ini terletak pada objek dan lokasi penelitian. Obyek penelitian ini pada usaha roti Barokah di Desa Paokmatong, sedangkan obyek peneliti pada bisnis Tabulampot Alpukad Indonesia di Desa Jambu.

5. *Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponorogo.* Oleh Ugin Setyani (2020), mahasiswa IAIN Ponorogo.¹²

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bisnis pengrajin sepatu kulit Sumali Novitha berdasarkan hasil analisis SWOT berada pada kuadran I dengan memiliki kekuatan dan peluang yang bagus. Sedangkan analisis matrik IE menunjukkan pada sel IV yaitu tahap hati - hati dengan strategi stabilitas, dan berdasarkan analisis Matrik IE berada pada sel V yaitu tahap pertumbuhan. Sedangkan hasil analisis SWOT pada titik kuadran II yaitu memiliki ancaman dan kekuatan untuk menghadapi. Persamaan penelitian ini adalah menggunakan metode analisis SWOT, pendekatan kualitatif, dan teknik pengumpulan data juga melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan perbedaan penelitian ini adalah data yang digunakan dalam penelitian yaitu strategi produk, promosi, dan strategi distribusi, dan penelitian penulis bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal pihak pengusaha dalam pengembangan bisnisnya, sehingga dapat diketahui apa saja faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

¹²Ugin Setyani, "Analisis SWOT Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Mikro Berbasis Ekonomi Kreatif Pada Pengrajin Sepatu Kulit Sumali Novitha Di Kelurahan Keniten Kabupaten Ponorogo," (*Skripsi*, Ponorogo, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, 2020).