

ANALISIS SWOT TERHADAP BISNIS AIR CONDITIONER(AC) DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM(STUDI KASUS PADA SEKAWAN PENDINGIN DI KOTA BANJARMASIN.

Agus Triawan¹, Agus Purnomo², M. Qoshid Al Hadi³

¹Ekonomi Syariah,60202,Fakultas Studi Islam,Universitas Islam Kalimantan MAB,NPM 17510180

²Ekonomi Syariah,60202,Fakultas Studi Islam,Universitas Islam Kalimantan MAB.NIK.061512850

³Ekonomi Syariah,60202,Fakultas Studi Islam,Universitas Islam Kalimantan MAB.NIK.06120111232

Email:awantriawan2@gmail.com

ABSTRAK

Di dalam dunia usaha tingginya persaingan atau pelaku usaha serupa mengolah setiap sektor usaha wajib mempunyai strategi dan mengetahui faktor internal dan eksternal dalam usahanya, berlandaskan latar belakang masalah tersebut maka bisa di rumuskan yakni bagaimana menentukan strategi yang tepat dengan analisis SWOT terhadap bisnis *air conditioner* dalam perspektif ekonomi Islam studi kasus pada sekawan pendingin di kota Banjarmasin dan apa saja faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan maupun peluang dan ancaman yang mempengaruhi jasa service *air conditioner* studi kasus sekawan pendingin di kota Banjarmasin dengan memakai metodologi memakai bentuk penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif dengan cara cara pengolahan observasi data wawancara dan dokumentasi di mana dalam melakukan analisis tersebut perlu dilaksanakan dengan tahap pengelompokan data faktor internal dan faktor eksternal usaha kemudian di kelompokkan EFAS dan IFAS mengolah diagram kartesius dan matriks SWOT, setelah itu maka dibisalah strategi pengembangan usaha yang di cari, hasil penelitian menyimpulkan maka sekawan pendingin Banjarmasin berada dalam kuadran pertama pada diagram *cartesius* dan di bisa *strength* dan *Opportunity* lebih besar dari *wekness* dan *threet*, berlandaskan analisis tersebut bisa di simpulkan maka strategi yang bisa diterapkan pada usaha service air conditioner ac sekawan pendingin yaitu strategi yang mendukung akan agresif strategi yang mendukung kebijakan agresif pada *service* sekawan pendingin yaitu strategi diversifikasi dan penetrasi pasar.

Kata Kunci: *Analisis SWOT, Bisnis dan Strategi*

ABSTRACT

In the business world, high competition or similar business actors make every business sector obliged to have a strategy and know the internal and external factors in its business, based on the background of the problem, it can be formulated, namely how to determine the right strategy with a SWOT analysis of the air conditioner business from an economic perspective. Islam case study on a cooler in the city of Banjarmasin and what are the factors that are the strengths and weaknesses as well as opportunities and threats that affect the service air conditioner case study of the cooler in the city of Banjarmasin using a methodology using a descriptive research form with a qualitative approach by way of processing observations interview data and documentation in which the analysis needs to be done by grouping the data on internal factors and external factors of the business then in the EFAS and IFAS groups to make a Cartesian diagram and a SWOT matrix, set So, the business development strategy that was sought, the results of the study concluded that the Banjarmasin refrigeration group was in quadrant 1 on the Cartesian diagram and obtained strength and Opportunity greater than Wekness and Threet, based on the analysis it can be concluded that the strategy that can be applied to the air conditioner service business, ac cooler, is a strategy that supports aggressiveness, a strategy that supports an aggressive policy in the service of refrigeration, is a strategy of diversification and market penetration.

Keywords: *SWOT Analysis, Business and Strategy.*

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi dimaknai dari awal proses pertumbuhan diluar dalam jangka panjang. Hal ini bahwa jangka panjang, kesejahteraan tercermin pada peningkatan output perkapita yang sekalian memberikan banyak cara guna mengkonsumsi barang dan jasa, serta diikuti oleh daya beli masyarakat yang semakin meningkat.¹

Individu pelaku bisnis muslim disegerakan guna berperilaku bisnis mereka sesuai yang dianjurkan Al-Quran dan Sunnah. Sopan yaitu pondasi dasar dan inti dari kebaikan tinker laku, dan juga merupakan dasar-dasar dari jiwa melayani dalam bisnis.² istilah falah menurut Islam diambil dari kata-kata Alquran yang sering dimaknai sebagai keberuntungan jangka panjang dunia dan akhirat sehingga tidak hanya memandang aspek material namun justru lebih ditekankan pada aspek spiritual dalam konteks dunia falah merupakan konsep yang multidimensi yang memiliki implikasi pada aspek perilaku individu mikro maupun perilaku kolektif makro³

Pengembangan usaha yang baik dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala dalam dunia usaha maka dari itu dibutuhkan strategi pada pengembangan usaha supaya usaha bisa bertahan lama dan tidak bangkrut di sisi lain persaingan bisnis yang begitu ketat mengharuskan perusahaan untuk lebih meningkatkan kinerja pemasaran perusahaan, karena keberhasilan suatu produk akan bermuara pada kinerja pemasarannya, bagian dari usaha yang berada di provinsi Kalimantan Selatan yaitu jasa service air conditioner sekawan pendingin yang berada di jalan Sutoyo s gg Suryanata nomor 41 Kecamatan Banjarmasin Tengah Teluk Dalam yaitu sebuah usaha kecil menengah yang mengandalkan jasa service air conditioner perbaikan mesin cuci kulkas kipas angin dan elektronik lainnya sebagai jasa jual pada UMKM ini berlandaskan observasi awal yang dilaksanakan peneliti bisa diketahui usaha servis air conditioner sekawan pendingin ini berdiri mulai dari 6 tahun yang lalu tepatnya Agustus 2015 usaha ini selalu signifikan dari hasil penjualan. jasa atau penghasilan sampai sekarang setiap bulannya usahanya terus maju dan berkembang bisa disimak dari hasil penjualan service atau penghasilan yang mengalami kenaikan dikarenakan adanya penambahan karyawan atau memperluas territory pekerjaan namun disisi lain kurangnya inovasi dalam memaksimalkan atau memperluas pasar dalam memaksimalkan sumber daya manusia hal ini mengolah perusahaan tersebut lebih fokus dalam mengembangkan usaha mereka miliki,

Usaha servis air conditioner sekawan pendingin ini yaitu usaha yang dijalankan oleh bapak *Joko Wiyono* yang mempunyai karyawan sebanyak 6 orang karyawan merupakan keluarga atau orang-orang yang lebih dikenal di sekitarnya pada sisi lain usaha seperti ini mampu menyerap tenaga kerja dalam skala yang lebih besar mengingat pada usaha servis air conditioner ini tidak memerlukan tempat untuk melakukan jasa usaha dagangnya seperti bengkel bengkel motor lainnya yang harus mempunyai tempat dan dikerjakan ditempat, usaha jasa service air conditioner sekawan pendingin ini hanya mempunyai satu tempat di jalan Sutoyo s gang Suryanata nomor 41 Banjarmasin tengah teluk dalam untuk beberapa kendala yang sulit diperbaiki maka akan dibawa ke bengkel service sekawan pendingin, namun kebanyakan pekerjaan akan dikerjakan di rumah konsumen atau pelanggan sehingga dalam *implementasi* usahanya bisa mencakup teritori yang lebih luas bahkan bisa mencakup ke luar kota dan lebih luas lagi, secara umum usaha servis *air conditioner* sekawan pendingin ini memberikan jasa yang luar biasa bagus terhadap perekonomian, keluarga dan masyarakat, analisis SWOT bisa membantu para jasa *service* terutama sekawan pendingin ini untuk menganalisa bagaimana strategi bisnis yang harus dijalankan pelaku bisnis harus bisa menentukan strength atau kekuatan mereka agar bisa dijadikan kunci dalam

¹ Rozalinda, *Ekonomi Islam teori dan aplikasinya* pada aktivitasnya ekonomi, (jakarta: Rajawali pers, 2015) hlm 1

² Sri Nurhayat Wasilah, *Akutansi Syariah di indonesia*, (Jakarta :Salemba Empat 2008), hlm 66

³ Burhanudin abdullah, *Ekonomi Islam*, (yogyakarta Rajawali pers, 2015) hlm 2

menjalankan kegiatan bisnisnya *weakness* atau kelemahan yaitu hal yang perlu diwaspadai pelaku bisnis agar tidak mudah terbaca oleh para pesaing setiap kegiatan bisnis pasti mempunyai kelemahan dan hal inilah yang harus diminimalisir agar tidak menjadi halangan di kemudian hari bagi para pelaku bisnis juga akan mempunyai peluang atau *opportunities*, dalam usahanya jika peluang tersebut dibisa maka pelaku bisnis bisa segera memanfaatkan peluang tersebut untuk menjaring pelanggan lebih banyak dan lebih luas lagi, *threat* ancaman yaitu halangan utama para pelaku bisnis, dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, selama ini usaha servis air conditioner sekawan pendingin belum pernah melakukan analisis sehingga usaha ini belum bisa menentukan strategi atau yang harus dilaksanakan untuk menghadapi persaingan dengan usaha kompetitor atau usaha sejenis untuk menghadapi persaingan dengan usaha lain oleh karena itu evaluasi terhadap kekuatan kelemahan peluang serta ancaman produk jasa servis yang ditawarkan bisa dilaksanakan dengan memakai analisis SWOT bisa menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusi masing-masing kekuatan di pasar sangat berpengaruh terhadap umur kelangsungan usaha service conditioner sekawan pendingin dengan demikian dengan analisis suatu ini bisa diketahui hal-hal yang bisa dipertimbangkan untuk memperkuat posisi di pasar untuk kemajuan perkembangan usaha jasa *service air conditioner* sekawan pendingin ini

Beberapa kendala yang dihadapi oleh pengusaha dalam mengembangkan usaha hal ini yang menjadi pertimbangan peneliti untuk melakukan penelitian permasalahan yang paling mendasar dihadapi oleh pengusaha service air conditioner sekawan pendingin ini,

Usaha sejenis dengan tingginya tingkat persaingan pada usaha *jasa service AC air conditioner* yaitu usaha yang sejenis tidak sedikit yang tutup dan ada juga yang berkembang pesat hal tersebut menunjukkan maka dengan persaingan bisnis yang ada sekarang ini baiknya usaha bisnis menerapkan strategi bisnis yang mendukung perkembangan usahanya salah satunya strategi bisnis yang baik diterapkan menurut penulis yaitu dengan strategi metode analisis SWOT

Sumber daya manusia Tidak bisa dipungkiri dalam dunia usaha bisnis seperti ini sumber daya manusia yaitu salah satu faktor internal yang sangat penting contohnya dalam menjadi sumber daya manusia atau faktor internal nya ialah teknisi atau karyawan, tentu dengan berjalannya waktu usaha maka akan semakin banyak rintangan yang bisa diketahui salah satunya yaitu sumber daya manusia atau teknisi yang bisa dipercaya karena faktor utama berkembangnya dalam bisnis ini yaitu kepercayaan konsumen sehingga sebaik apa kualitas teknis di lapangan akan mempengaruhi nama baik usaha jasa *service* tersebut, dan tidak sekali dua kali teknisi yang sudah mempunyai kemampuan untuk menghandle lapangan justru membuka usaha servis yang serupa

Pada ekonomi Islam tiada hanya memperkenalkan dengan memaksimalkan keuntungan walaupun dengan biaya rendah bisa menghasilkan keuntungan yang lebih besar melainkan mengutamakan manfaat dari suatu produk atau jasa keberkahan usaha merupakan kemantapan dari usaha tersebut dengan memperoleh keuntungan yang wajar dan diridhoi Allah subhanahu wa ta'ala dalam menbisakan ridho Allah subhanahu wa ta'ala maka bisnis harus ditetapkan sebagai sarana atau jalan beribadah kepada Allah subhanahu wa ta'ala, dalam hal ini jasa *service air conditioner* sekawan pendingin merupakan bagian dari usaha di bidang jasa perbaikan elektronik yang mengutamakan kaidah Islam salah satunya menyampaikan biaya *akad* di awal dengan pelanggan sebelum melakukan perbaikan harus bisa mengatur strategi bagaimana menentukan harga yang sesuai yang ada di pasaran dengan kualitas yang baik.

METODE PENELITIAN

Bentuk penelitian Pada penelitian ini, bentuk penelitian yang dilaksanakan yaitu penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan suatu variabel secara mandiri. Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan data untuk memberikan gambaran atau penegasan suatu konsep atau gejala juga menjawab pertanyaan-pertanyaan, sehubungan dengan status subyek penelitian saat ini.⁴

Untuk menbisakan fakta, data dan keterangan-keterangan yang dibutuhkan peneliti dalam, melakukan penelitian maka dilaksanakan teknik pengumpulan data sebagai berikut: Observasi, Wawancara dan Dokumentasi Sumber Data memakai Data primer dan Data sekunder

PEMBAHASAN

Data ataupun Informasi data yang diperoleh penulis dibisa melalui pengamatan langsung dan wawancara semi terstruktur kepada informan. Wawancara dilaksanakan dengan terlebih dahulu mengetahui data informan yaitu pemilik usaha service air conditioner. Selain pemilik, karyawan dan teknisi jasa *service air conditioner*, karakteristik informan lain seperti beberapa pengunjung dan pelanggan juga diwawancarai terkait dengan kebutuhan penelitian, karena mengingat pengunjung dan pelanggan tersebut lebih dari satu orang,

1. Analisis Faktor internal dan eksternal

⁵Draft wawancara dengan pemilik usaha

- a. Pada tanggal berapakah *Service* sekawan pendingin ini didirikan? Usaha servis elektronik sekawan pendingin Ini pertama kali beroperasi Agustus 2015
- b. Jam berapa saja usaha ini mulai beroperasi ? untuk jam kerja kita mulai dari jam 9 pagi sampai jam 6 sore atau sampai laporan selesai
- c. Apa saja yang menjadi kendala dalam mengendalikan usaha ini ? sumber daya manusia mekanik yang kurang handal dikarenakan kurang berpengalaman dan belum mempunyai sertifikat resmi dari suatu lembaga yang sesuai dengan bidangnya adapun mekanik yang sudah berpengalaman atau mampu menguasai lapangan biasanya lebih memilih membuka usaha sendiri, karna itulah kita lebih percayakan mekanik atau teknisi kita dengan orang-orang terdekat saja
- d. Bagaimana harapan Anda kedepan dengan bisnis yang Anda geluti saat ini ? diharapkan bengkel *service air conditioner* atau sekawan pendingin ini bisa lebih maju dan berkembang menyanyi *service* lain yang ada di daerah Banjarmasin -bisa mempunyai mekanik yang handal dan berpengalaman serta sudah update dengan perkembangan teknologi komputerisasi yang ada pada ada usaha servis ini sehingga mempermudah pekerjaan menbisakan laba yang besar tapi dengan tetap menjaga terpenuhnya kepuasan pelanggan pada usaha servis air conditioner di sekawan pendingin Banjarmasin ini.
- e. Dukungan apa saja yang diberikan pemerintah terhadap engembangan usaha ini ?
Tidak ada
- f. Kerjasama apa saja yang dilaksanakan oleh pemilik usaha demi pengembangan jasa *service* ini ?
Kita banyak mempunyai kerjasama dengan perusahaan-perusahaan swasta atau negeri dan

⁴ Sugiyono, Soekidjo, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010). Hal.31

⁵ Wawancara dengan bapak joko pemilik usaha *service air conditioner* sekawan pendingin pada tanggal 05 juni 2021

mempunyai cabang seperti Bank BNI, PT Japfa Comfeed dan masih banyak lagi yang mempunyai banyak cabang yang tersebar di Kalimantan Selatan dan menjadi langganan rutin service air conditioner sekawan pendingin di kota Banjarmasin ini

- g. Apakah ada Pinjaman atau model pengembangan yang pernah dilaksanakan ? untuk pinjaman belum pernah tapi sering kita menbisakan tawaran dari koperasi atau lembaga-lembaga lainnya mungkin suatu saat akan kan kita ambil jika membutuhkan,
- h. Sudah pernah menyusun strategi usaha sebelumnya ? Sudah
- i. Apakah anda mengeluarkan proposal untuk bekerjasama dengan instansi pemerintah, sudah
- j. dari mana Anda menemukan sparepart untuk perbaikan kerusakan yang terjadi ? Kita mempunyai partner atau toko toko sparepart yang bekerja sama menyediakan sparepart sparepart khusus pendingin atau service air conditioner
- k. Apakah anda mengolah pembukuan keuangan untuk bengkel usaha ini? Iya
- l. Izin izin yang dimiliki oleh usaha ini ? Untuk saat ini belum ada tapi sedang diurus di buat
- m. apa strategi anda untuk menghadapi segala sesuatu yang menjadi kendala contoh seperti pandemi covid 19 ini ? Untuk menghadapi beberapa problem seperti pandemi covid 19 kita biasanya lebih menekankan kepada ada jaminan konsumen kita atau dengan mitra-mitra kerja sama kita melalui telekomunikasi WhatsApp dan lain-lain agar kita bisa terus berhubungan dan menjalin silaturahmi

⁶Daftar wawancara karyawan dan teknisi

- 1) Berapa jumlah tenaga kerja atau teknisi bengkel sekawan pendingin ini ? Untuk saat ini 5 orang dua teknisi 2 Helper dan 1 administrasi dan marketing
- 2) Kebanyakan merk apa saja yang diservis atau diperbaiki ? Kita menerima semua jenis air conditioner cuman yang sering kita temui yaitu LG dan Sharp
- 3) Apa saja yang dikerjakan teknisi atau karyawan lainnya teknisi sebagai eksekutor lapangan helper sebagai pembantu dan admin yang menghubungkan laporan-laporan baru komplain dan menjalin silaturahmi dengan konsumen biasanya melalui WhatsApp atau media sosial lainnya
- 4) Pernah mengikuti pelatihan-pelatihan yang dibiayai oleh perusahaan ? Pernah beberapa kali
- 5) Apakah bengkel service sekawan pendingin ini menerima siswa PKL ? Iya
- 6) sebagai pekerja apakah mempunyai asuransi keselamatan kerja yang dikeluarkan oleh usaha servis sekawan pendingin ini ? Belum ada
- 7) sebagai teknisi apakah kalian mengetahui ke arah mana rencana pengembangan jasa usaha ini akan dilaksanakan mengikuti perkembangan teknologi seperti analis trouble sistem yang berarti sudah bisa menghadapi perkembangan teknologi pada jasa jasa service air conditioner yang sudah modern contohnya penggunaan sensor inverter yang kini model model terbaru motor DC dan sebagainya
- 8) Apakah ada acara keagamaan yang melibatkan karyawan Tidak ada hanya libur keagamaan

Berlandaskan hasil dari penyajian data di atas untuk mengolah data tersebut melalui Analisis SWOT, maka dilaksanakan terlebih dahulu tahap-tahap seperti menyusun tabel Internal Factor Analysis Summary (IFAS) dan External Factor Analysis Summary (EFAS) dengan menentukan faktor faktor yang menjadi Strength dan Weakness Bengkel Kersik Putih Motor, selanjutnya memberikan bobot masing-

⁶ Wawancara dengan zaini karyawan/teknisi usaha service air conditioner sekawan pendingin pada tanggal 05 juni 2021

masing faktor dari skala mulai dari (tidak penting) sampai dengan 1,00 (sangat penting) dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak lebih dari skor total 1,00. Menghitung rating untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari (dibawah rata-rata) sampai dengan 4 (sangat baik). Nilai rating Strength dan Weakness selalu bertolak belakang, begitu juga dengan Opportunity dan Threat. Hasil analisis dari IFAS dan EFAS bisa disimak pada tabel berikut.

Tabel 1 Matriks faktor internal analisis summary Sekawan Pendingin

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X rating
Kekuatan(Strength)			
1. Kecepatan teknisi dalam menyelesaikan perbaikan atau menganalisa kerusakan	0,13	4	0,52
2. Fasilitas atau alat yang lengkap	0,12	4	0,48
3. teknisi yang berpengalaman dan bisa menyelesaikan segala kondisi permasalahan atau kerusakan yang terjadi	0,10	3	0,30
4. Menawarkan pelayanan yang ramah	0,12	4	0,48
5. Pakaian yang rapi/ memakai seragam	0,4	2	0,8
6. Harga pelayanan yang lebih murah dari pesaing	0,9	4	0,27
7. ketersediaan stok spare part untuk mempercepat perbaikan	0,9	3	0,36
8. Memberikan discount khusus untuk pelanggan tetap	0,8	2	0,16
Sub total	0,77		2,65
Kelemahan(weaknes)			
1. Harga sparepart yang masih mahal	0,11		0,33
2. Sumber daya manusia SDM yang belum bisa mengcover semua pekerjaan	0,12		0,48
Sub total	0,23		0,81
Total	1		
Selisih Skor kekuatan dengan sekor kelemahan			1,84

Sumber: Data yang di olah penulis Juni 2021

Tabel 1 Matriks *Internal Factor Analysis Summary* jasa service air conditioner sekawan banjarmasin, menunjukkan maka kekuatan yang dimiliki lebih besar dari pada kelemahannya. **Kekuatan** mempunyai sub total **2,65** dan **Kelemahan** mempunyai sub total **0,81** dimana hasil dari keduanya diselisihkan dan dibagi hasil $2,65 - 0,81 = 1,84$

Jumlah faktor yang dianalisa pada kekuatan dibatasi menjadi delapan faktor dan kelemahan menjadi dua faktor, dimana faktor-faktor tersebut dianggap sebagai faktor-faktor dominan yang terjadi di tempat tersebut

Tabel2 Matriks External Factor Analysis Summary Sekawan pendingin

Faktor faktor strategi eksternal	bobot	Rating	Bobot X Rating
Peluang(opportunity)			
1. Besarnya pertumbuhan pengguna service air conditioner di kota Banjarmasin	0,43	4	1,72
2. Semakin berkembangnya alat untuk mempermudah perbaikan	0,14	3	0,42
3. Banyaknya bank yang menawarkan kredit dengan suku bunga rendah	0,05	2	0,10
4. Adanya kerjasama dengan instansi pemerintah dan swasta	0,13	3	0,39
Sub total	0,75		2,63
Ancaman(threat)			
1. Adanya kompetitor dengan usaha yang sejenis	0,13	4	0,52
2. hadirnya competitor baru dengan konsep fasilitas lengkap dan harga yang bersaing	0,08	2	0,16
3. Pelanggan yang pembayarannya terlambat dan agak susah ditagih	0,04	2	0,08
Sub total	0,25		0,76
Total	1		
Selisish skor peluang dengan skor ancaman			1,87

Tabel Matriks External Factor Analysis Summary sekawan pendingin, menunjukkan maka peluang yang dimiliki service air conditioner ini lebih besar daripada ancaman. Peluang mempunyai sub total 2,63 dan Ancaman mempunyai sub total 0,76 dimana hasil dari keduanya diselisihkan dan dibagi hasil $2,63 - 0,76 = 1,87$

Jumlah faktor yang dianalisa pada peluang dibatasi menjadi empat faktor dan ancaman menjadi tiga faktor, dimana faktor-faktor tersebut dianggap sebagai faktor-faktor dominan yang terjadi ditempat tersebut.

Kumpulan dari faktor-faktor tersebut di atas disusun oleh penulis berlandaskan analisa internal dan eksternal pada service air conditioner sekawan pendingin, dengan melihat situasi yang terjadi saat ini, analisa tersebut dilaksanakan bersama-sama dengan pemilik usaha service air conditioner sekawan pendingin dan Pekerja jasa service tersebut.

Hasil analisis pada tabel Matriks Internal Factor Analysis Summary (IFAS) dan Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS) dipetakan pada Matriks Posisi Organisasi dengan cara sebagai berikut:

- 1) Sumbu horisontal(x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertikal(y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- 2) Posisi organisasi ditentukan dengan hasil analisa sebagai berikut.
- 3) Kalau peluang lebih besar dari pada ancaman, maka nilai $y > 0$ dan sebaliknya ancaman lebih besar daripada peluang maka nilai $y < 0$
- 4) Kalau kekuatan lebih besar daripada kelemahan maka nilai $x > 0$ dan sebaliknya kelemahan lebih besar daripada kekuatan maka nilai $x < 0$. Berikut merupakan posisi kuadran jasa service air conditioner sekawan pendingin banjarmasin.

Pada hasil Analisa SWOT Sekawan pendingin bisa disimak maka jasa servis air conditioner ini berada pada posisi Kuadran I yang mendukung strategi agresif. Posisi kuadran I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Bengkel jasa service air conditioner ini mempunyai kekuatan yang bisa dipakai untuk memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan pada jasa ini yaitu yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Strategi ini didukung dengan melakukan usaha peningkatan hasil produksi dengan penganekaragaman faktor produksi. Usaha untuk meningkatkan jumlah dan mutu hasil produksi dengan cara menambah jenis produksi (Strategi Diversifikasi) dan penetrasi pasar

2. Matriks SWOT

Berlandaskan analisis matriks IFAS dan EFAS pada tabel dan maka disusun pula matriks SWOT untuk menganalisis rumusan alternatif strategi SO (*Strength + Opportunity*). Strategi SO bisa berlandaskan hasil selisih antara kekuatan dengan kelemahan, dan peluang dengan ancaman yang ditunjukkan pada tabel matriks IFAS dan tabel matriks EFAS, serta pada kuadran analisis SWOT Jasa service air conditioner sekawan pendingin banjarmasin yang meliputi Hasil dari analisis strategi SO

3. Pembahasan

Bengkel elektronik sekawan pendingin banjarmasin merupakan suatu jenis usaha jasa yang berwujud. Menurut Sembiring jasa merupakan perusahaan perseorangan yang biasanya dijalankan oleh satu orang, modal milik pribadi (perorangan), sangat sederhana karena tidak memerlukan persyaratan khusus. Jasa merupakan semua aktifitas ekonomi yang hasilnya tidak merupakan produk dalam bentuk fisik atau konstruksi, yang biasanya dikonsumsi pada saat yang sama dengan waktu yang dihasilkan dan memberikan nilai tambah (seperti misalnya kenyamanan, hiburan, kesenangan atau kesehatan) atau pemecahan atas masalah yang dihadapi konsumen.

Berlandaskan penelitian yang dilaksanakan terhadap faktor internal dan faktor eksternal pada service sekawan pendingin, ditemukan hasil analisis pada Matriks Internal Factor Analysis Summary service sekawan pendingin, faktor kekuatan (strength) mempunyai sub total 2,65, sedangkan faktor kelemahan (weakness) mempunyai sub total 0,81. Sementara hasil analisis pada Matriks External Factor Analysis Summary service air conditioner sekawan pendingin faktor peluang (opportunity) mempunyai sub total 2,63 sedangkan faktor ancaman (threat) mempunyai sub total 0,76. Dari hasil sub total tersebut menunjukkan maka posisi service sekawan pendingin, pada diagram SWOT, yang bisa disimak pada Gambar Diagram Cartesius Analisis SWOT, berada pada kuadran I, maka strategi yang sebaiknya diterapkan yaitu strategi agresif yang mendukung pertumbuhan usaha.

strategi pada tingkat bisnis bertujuan untuk mengembangkan suatu bisnis yang akan memungkinkan perusahaan memperoleh keunggulan kompetitif atas pesaingnya dalam suatu pasar atau industri.

Strategi Diversifikasi Konsentrik menambah produk atau jasa baru tetapi berkaitan. Hal ini dilaksanakan jika penambahan produk baru tetapi berkaitan secara signifikan akan memperkuat penjualan produk yang sudah ada. Strategi ini bisa dipakai oleh service sekawan pendingin, dengan menambah jenis jasa dengan melihat kebutuhan pasar yang dibutuhkan oleh pelanggan.

strategi yang bisa dijalankan perusahaan untuk tumbuh dan berkembang yaitu strategi intensif. Dikatakan sebagai strategi intensif, karena mensyaratkan berbagai upaya yang intensif untuk meningkatkan posisi kompetitif perusahaan dengan produk yang ada. Strategi intensif yang bisa dilaksanakan yaitu penetrasi pasar (*market penetration*). Strategi penetrasi pasar berusaha untuk meningkatkan pangsa pasar untuk produk atau layanan yang ada saat ini melalui upaya-upaya pemasaran. Upaya yang bisa dilaksanakan oleh pemilik dan pengelola service sekawan pendingin dalam hal ini yaitu dengan menawarkan Harga sparepart / accessories yang lebih murah dan menawarkan discount. service sekawan pendingin melaksanakan diskon salah satunya dengan cara memberikan harga servis yang cukup murah dibandingkan dengan bengkel lainnya, yaitu seharga Rp. 45000,- untuk service ac.

Walaupun kegiatan diskon tersebut dilaksanakan tanpa ada skala waktu atau tidak tentu namun cukup menarik perhatian pelanggan karena harganya yang bisa bersaing dengan service lainnya di sekitar kota Banjarmasin dengan mayoritas pemilik disimak dari lokasi service sekawan pendingin yang berada di lokasi padat penduduk hal ini dipastikan bisa menarik perhatian pengunjung dan pelanggan service sekawan pendingin. Cara yang dilaksanakan oleh pemilik usaha untuk mempromosikan kegiatan diskon tersebut yaitu dengan mengolah pamflet yang didirikan tepat di depan service sekawan pendingin dan melalui media sosial seperti olx maupun Line facebook instagram dll.

Alternatif strategi pengembangan usaha bisa diterapkan oleh service sekawan pendingin

Matriks Strategi SO Bengkel service sekawan pendingin, yaitu

- 1) Memanfaatkan kredit dari bank sebagai tambahan modal usaha,
- 2) Menjaga hubungan baik para pelanggan dan partner kerjasama,
- 3) Meningkatkan kerjasama dengan instansi pemerintah dan swasta,
- 4) Menciptakan harga sparepart / accessories yang bersaing. Alternatif strategi tersebut didesain untuk pengembangan usaha dan daya saing service sekawan pendingin

PENUTUP

Strategi agresif yang bisa diterapkan, yaitu

1. Strategi diversifikasi

Strategi Diversifikasi yaitu usaha peningkatan hasil produksi dengan penganekaragaman faktor pelayanan usaha untuk meningkatkan jumlah dan mutu hasil jasa dengan cara menambah jenis pelayanann. Dengan begitu, service air conditioner sekawan pendingin bisa mengembangkan usaha dan bisa bersaing dalam bisnis yang dijalani.

2. Strategi penetrasi pasar

Strategi penetrasi pasar yaitu strategi untuk meningkatkan pangsa pasar untuk produk atau layanan yang ada saat ini melalui upaya upaya pemasaran. Upaya yang bisa dilaksanakan oleh pemilik dan pengelola service air conditioner sekawan pendingin hal itu bisa di tingkatkan dengan berbagai aspek atau cara dalam hal ini yaitu dengan cara:

Menawarkan harga alat jasa sparepart /accessories yang lebih murah dan bersaing

a. Dengan menentukan kapan waktu untuk menawarkan diskon jasa servis air conditioner sekawan pendingin. Disimak dari lokasi yang berada dilokasi padat penduduk. Dan jasa service yang di lakukan bisa mencakup banyak tempat, Hal ini dipastikan bisa menarik perhatian pembeli dan pelanggan untuk berkunjung atau membeli jasa service air conditioner sekawan pendingin

b. Menyebarkan informasi

Menyebarkan informasi ini bisa dilaksanakan dengan mengolah brosur yang diletakkan di tempat-tempat yang strategis di sekitar daerah banjarmasin atau lebih luas lagi,

DAFTAR PUSTAKA

Burhanudin abdullah, *Ekonomi Islam*, (yogyakarta Rajawali pers, 2015) hlm 2

Rozalinda, *Ekonomi Islam teori dan aplikasinya* pada aktivitasnya ekonomi, (jakarta: Rajawali pers, 2015) hlm 1

Sri Nurhayat Wasilah, *Akutansi Syariah di indonesia*, (Jakarta :Salemba Empat 2008), hlm 66

Sugiyono, Soekidjo, *Metodologi Penelitian*,(Jakarta: Rineka Cipta,2010). Hal.31

Wawancara dengan bapak joko pemilik usaha service air conditioner sekawan pendingin pada tanggal 05 juni 2021

Wawancara dengan zaini karyawan/teknisi usaha service air conditioner sekawan pendingin pada tanggal 05 juni 2021