ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN TOKO HANDPHONE AGHNIA CELL DI MASA PANDEMI COVID-19 BARITO KUALA

SKRIPSI

OLEH

NINA LISTIANI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI

BANJARMASIN

2022 M/1444 H

ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN TOKO HANDPHONE AGHNIA CELL DI MASA PANDEMI COVID-19 BARITO KUALA

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

untuk Memenuhi Sebagian Syarat

Guna Mencapai Gelar Sarjana

dalam Ilmu Ekonomi

Oleh:

Nina Listiani

1501151168

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

BANJARMASIN

2022 M/1444 H

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Nina Listiani
NIM	: 1501151168
Tempat/Tgl. Lahir	: Banjarmasin, 28 Mei 1997
Jurusan	: Ekonomi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri. Jika di kemudian hari terbukti ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau Sebagian besar, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Banjarmasin, 07 Oktober 2022
Yang membuat pernyataan,
Tanda tangan



Nina Listiani

PERSETUJUAN

Skripsi ini berjudul	: Analisis SWOT Sebagai Strategi Pemasaran Toko Handphone Aghnia Cell di Masa Pandemi Covid-19 Barito Kuala
Ditulis oleh	: Nina Listiani
NIM	: 1501151168
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Program	: Strata Satu (S-1)
Tahun Akademik	: 2022/2023
Tempat dan Tanggal Lahir	: Banjarmasin, 28 Mei 1997
Alamat	: Jl. Mina Padi Desa Pantang Raya Rt.01 No.42 Kec Tabukan Kab. Barito Kuala.

Setelah diteliti dan diadakan perbaikan seperlunya, kami dapat menyetujui untuk diajukan dan dipertahankan di depan sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Banjarmasin, 03 Oktober 2022

Pembimbing

Hariyanto, S.E., M.M
NIP. 197910272005011004

Mengetahui,
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin

Rohana Faridah, S.E M.M.,
NIP. 197804272009012010

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul: "Analisis SWOT sebagai Strategi Pemasaran Toko Handphone Aghnia Cell di Masa Pandemi Covid-19 Barito Kuala" ditulis oleh Nina Listiani, telah diujikan dalam Sidang Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin pada:

Hari : Senin

Tanggal : 17 Oktober 2022

Dinyatakan LULUS dengan predikat: B+

Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam
UIN Antasari Banjarmasin

Dr. H. Sukarni, M. Ag
NIP. 196304171991021001

Tim Penguji

Nama	Tanda Tangan
1. Dr. Hj. Hayatun Naimah, S.H., M.H. (Ketua)	1.
2. Hariyanto, S.E., M.M (Anggota)	2.
3. Lutpi Sahal, S.H.I., M.S.I (Anggota)	3.
4. Faqih El Wafa, S.H.I., M.S.I (Anggota)	4.

ABSTRAK

Nina Listiani. 2022. *Analisis SWOT Sebagai Strategi Pemasaran Toko Handphone Aghnia Cell di Masa Pandemi Covid-19 Barito Kuala*. Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Pembimbing Hariyanto, S.E., M.M.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Strategi Pemasaran, Toko Handphone Aghnia Cell

Penelitian ini diangkat dari maraknya wabah covid-19 di Indonesia, yang menyebabkan beberapa pelaku usaha mengalami penurunan penjualan. Salah satunya usaha Toko Handphone. Penulis pun tertarik untuk melakukan penelitian terhadap salah satu Toko Handphone Aghnia Cell di Barito Kuala. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh Toko Handphone Aghnia Cell dengan menggunakan Analisis SWOT.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) yaitu suatu penelitian di mana penulis terjun langsung ke lapangan untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan. Penelitian ini menggunakan kualitatif deskriptif, yaitu suatu penelitian yang mengumpulkan dan menganalisis data berupa kata-kata dan perbuatan manusia. Adapun metode yang digunakan sebagai alat analisis untuk mengukur strategi pemasaran Toko Handphone Aghnia Cell, penulis menggunakan metode analisis SWOT.

Hasil penelitian ini menunjukkan nilai tertimbang Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) adalah 3,58 yang mengidentifikasi bahwa posisi Toko Handphone Aghnia Cell memiliki posisi internal yang kuat, dan nilai tertimbang Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) adalah 2,54 yang mengidentifikasi bahwa posisi Toko Handphone Aghnia Cell harus mewaspadai dari ancaman tersebut, dan harus bisa memanfaatkan peluang yang dimiliki perusahaan.

Motto

لَا يُكَلِّفُ اللّٰهُ نَفْسًا اِلَّا وُسْعَهَا

"*Allah tidak membebani seseorang, kecuali menurut kesanggupannya*."(QS. Al-Baqarah: 286)

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata Arab ke dalam huruf Latin dalam skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Tanggal 22 Januari 1988 Nomor 157/1987 dan 0593/1987.

I. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	ta’	T	Te
ث	sa’	S	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha’	h	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha’	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	Z	zet (dengan titik di atas)
ر	ra’	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	ta’	T	te (dengan titik di bawah)

ظ	za’	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa’	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	‘el
م	Mim	M	‘em
ن	Nun	N	‘en
و	Waw	W	We
ه	ha’	H	Ha
ء	hamzah	`	Apostrof
ي	ya’	Y	Ye

II. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متكبّر	Ditulis	*Mutakabbir*
القدوس	Ditulis	*al-qudus*

III. Ta’ *marbutah* di akhir kata

a. Bila dimatikan ditulis *h*

جامعة	Ditulis	*jami’ah*
مكتبة	Ditulis	*Maktabah*

(ketentuan ini tidak diperlukan untuk kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti salat, surat, ayat, zakat dan zebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

b. Bila diikuti dengan kata sandang ‘al’ serta bacaan kedua terpisah, maka ditulis dengan *h*

المكتبة الجميلة	Ditulis	*al-maktabah al-jamilah*

IV. Vokal pendek

ـَ	Fathah	Ditulis	A
ـِ	Kasrah	Ditulis	I
ـُ	Dammah	Ditulis	U
شكر	Fathah	Ditulis	syakara
قرأ	Kasrah	Ditulis	quri’a
ينطق	Dammah	Ditulis	yantiqu

V. Vokal panjang

1	fathah + alif **كاملة**	Ditulis Ditulis	*a* *kamilah*
2	fathah + ya mati **صلى**	Ditulis Ditulis	*a* *salla*
3	kasrah + ya mati **شديد**	Ditulis Ditulis	*i* *syadid*
4	dammah + wawu mati **صدور**	Ditulis Ditulis	*u* *sudur*

VI. Vokal rangkap

1	fathah + ya mati **رويد**	Ditulis Ditulis	Ai *ruwaidun*
2	fathah + wawu mati **وفرعون ذي الأوتاد**	Ditulis Ditulis	Au *wa fir'auna zi al-autad*

VII. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أأنتم أشد خلقا	Ditulis	*a'antum asyaddu khalqan*

VIII. Kata sandang alif+lam

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القران	Ditulis	*al-Qur'an*
الكتاب	Ditulis	*al-kitab*

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan di*idgamkan*

الصبح	Ditulis	*as-subhu*
الساهرة	Ditulis	*as-sahirah*

IX. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dengan menulis penulisannya

بر الوالدين	Ditulis	*birru al-walidaini*
إذا الشمس	Ditulis	*Iza asy-syamsu*

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, karya ini saya persembahkan kepada orang-orang yang selama ini membimbing dan mendukung saya hingga mampu menyelesaikan studi Strata Satu (S1). Saya persembakan dengan segenap cinta dan doa karya yang sederhana ini untuk:

Khusus bagi orang-orang yang sangat saya cintai dan segalanya bagi saya Ibu Saya (Norsiah) Almarhum bapak saya (Hasnan) dan Suami Saya (Wahyuni, S.E.) yang senantiasa mendoakan kebaikan untuk saya, motivasi dan support system bagi saya.

Untuk almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin yang saya banggakan, dosen pembimbing saya Bapak Hariyanto, S.E., M.M., yang senantiasa membimbing memotivasi, menginspirasi, dan memberikan ilmu serta mengarahkan saya hingga tersusunnya tugas akhir ini dan seluruh dosen Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, yang telah banyak memberikan ilmunya serta jasa yang tak ternilai harganya kepada saya.

KATA PENGANTAR

بسم الله الرّحمن الرّحيم

Segala puji hanyalah bagi Allah Swt., atas segala limpahan karunia, nikmat, dan petunjuk-Nya sehingga pada akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam selalu kita haturkan kepada Baginda Nabi Muhammad Saw., keluarga, sahabat, dan para pengikut beliau hingga akhir zaman. Lepas dari khilaf dan segala kekurangan, penulis merasa sangat bersyukur telah menyelesaikan skripsi yang berjudul "Analisis SWOT sebagai Strategi Pemasaran Toko Handphone Aghnia Cell di Masa Covid-19 Barito Kuala", sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar serta strata satu Sarjana Ekonomi, pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.

Penulis menyadari sepenuhnya, telah banyak mendapatkan dukungan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah menyumbangkan pikiran, waktu, tenaga dan sebagainya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. H. Sukarni, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
2. Rohana Faridah, S.E., M.M dan Muhammad Qamarrudin, M.E., selaku Ketua dan Sekretaris Program Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin.
3. Hariyanto, S.E., M.M., selaku Penasehat Akademik dan Pembimbing Skripsi yang telah memberikan saran serta meluangkan waktunya kepada penulis selama menyelesaikan skripsi.
4. Kepala Perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin, Perpustakaan FEBI UIN Antasari Banjarmasin beserta seluruh staffnya yang telah memberikan pelayanan serta peminjaman sejumlah literatur untuk penyusunan skripsi ini.

Banjarmasin, 17 Oktober 2022
penulis

Nina Listiani

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN ii

HALAMAN PERSETUJUAN iii

HALAMAN PENGESAHAN iv

ABSTRAK v

MOTTO vi

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA vii

PERSEMBAHAN xi

KATA PENGANTAR xii

DAFTAR ISI xiii

DAFTAR TABEL xv

BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 6
C. Tujuan Penelitian 7
D. Signifikan Penelitian 7
E. Definisi Operasional 8
F. Penelitian Terdahulu 9
G. Sistematika Pembahasan 11

BAB II TEORI STRATEGI PEMASARAN, PEMASARAN SYARI'AH DAN ANALISIS SWOT 13
A. Strategi 13
B. Pemasaran 14
C. Strategi Pemasaran 18
D. Pemasaran Syariah 21
E. Analisis SWOT 30
F. Matriks SWOT 34
G. Diagram SWOT 36

BAB III METODE PENELITIAN 38
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian 38
B. Lokasi Penelitian 38
C. Subjek dan Objek Penelitian 40
D. Data dan Sumber Data 40
E. Teknik Pengumpulan Data 41
F. Teknik Pengolahan Data dan Analisis Data 42
G. Prosedur Penelitian 50

BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA 52
A. Penyajian Data 52
1. Gambaran Umum Toko Handphone Aghnia Cell 52
2. Strategi Pemasaran Pada Toko Handphone Aghnia Cell 54
3. Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Toko Handphone Aghnia Cell 56
B. Analisis Pemasaran Syariah 60
C. Analisis SWOT 65
1. Faktor Internal 65
2. Faktor Eksternal 66
3. Tahapan Menentukan Matrik Faktor Strategi Internal (IFAS) 67
4. Tahapan Menentukan Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS) 73
D. Analisis Matrik SWOT 76
E. Diagram SWOT 83

BAB V PENUTUP 85
A. Simpulan 85
B. Saran-saran 86

DAFTAR PUSTAKA 87

LAMPIRAN 90

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Matriks SWOT 34
Tabel 2.2 Diagram SWOT 36
Tabel 3.1 Omset Penjualan Toko Handphone Aghnia Cell 39
Tabel 3.2 Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) 45
Tabel 3.3 Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) 47
Tabel 3.4 Matriks SWOT 47
Tabel 3.5 Diagram SWOT 49
Tabel 4.1 Hasil Matrik Faktor Strategi Internal (IFAS) 66
Tabel 4.2 Hasil Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS) 74
Tabel 4.3 Hasil Matrik SWOT Toko Handphone Aghnia Cell 77
Tabel 4.4 Hasil Diagram SWOT Toko Handphone Aghnia Cell 85