



**ANALISIS PENGEMBANGAN *ENTREPRENEURSHIP* TOKO BINTANG  
*SPORT* DALAM MELAKUKAN USAHA BIDANG KEOLAHRAGAAN**

**SKRIPSI**

Oleh:

Fiki Maulana Putra

NPM. 17230007

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN JASMANI KESEHATAN DAN REKREASI**

**FAKULTAS PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL DAN**

**KEOLAHRAGAAN**

**UNIVERSITAS PGRI SEMARANG**

**2022**



**ANALISIS PENGEMBANGAN *ENTREPRENEURSHIP* TOKO BINTANG  
*SPORT* DALAM MELAKUKAN USAHA BIDANG KEOLAHRAGAAN**

**SKRIPSI**

Diajukan dalam rangka Penyelesaian Studi Strata I

untuk mencapai Gelar Sarjana Pendidikan

Oleh:

Fiki Maulana Putra

NPM. 17230007

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN JASMANI KESEHATAN DAN REKREASI**

**FAKULTAS PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL DAN**

**KEOLAHRAGAAN**

**UNIVERSITAS PGRI SEMARANG**

**2022**

## LEMBAR PEMYELESAIAN BIMBINGAN

Kami selaku pembimbing skripsi I dan II dari mahasiswa Universitas PGRI Semarang

Nama : Fiki Maulana Putra

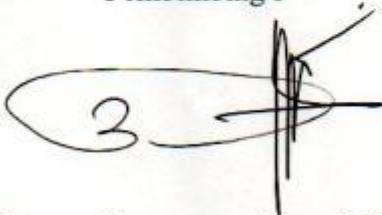
NPM : 1730007

Fakultas/Prodi : FPIPSKR/PJKR

Judul Skripsi : ANALISIS TOKO BINTANG SPORT DALAM  
MELAKUKAN USAHA BIDANG KEOLAHRAGAAN

Dengan ini Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah selesai dan siap untuk diujikan

Pembimbing I



Buyung Kusumawardhana S.Pd.,M.Kes

NPP. 158801476

Pembimbing II



Dr. Tubagus Herlambang, S.Pd., M.Pd

NPP.148601428

Mengetahui,

Dekan FPIPSKR Universitas PGRI Semarang



Dr. Agus Sutono, S.Fil.,M.Phil

NPP. 107801284

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “: ANALISIS PENGEMBANGAN *ENTREPRENEURSHIP* TOKO BINTANG *SPORT* DALAM MELAKUKAN USAHA BIDANG KEOLAHRAGAAN”

Telah di pertahankan di hadapan dewan penguji Skripsi dan disyahkan oleh panitia ujian Skripsi FPIPSKR Universitas PGRI Semarang :

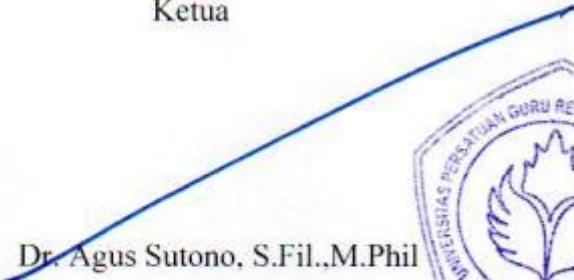
Pada hari: *Jum'at*

Tanggal: *21 Oktober 2022*

### Panitia Ujian

Ketua

Sekretaris,

 Dr. Agus Sutono, S.Fil.,M.Phil

NPP. 107801284



 Galih Dwi Pradipta, S.Pd., M.Or

NPP. 149001426

Penguji

1. Buyung Kusumawardhana S.Pd., M.Kes

NPP. 158801476

2. Dr. Tubagus Herlambang S.Pd., M.Pd

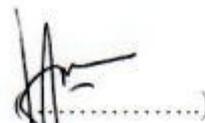
NPP. 148601428

3. Muh. Isna Nurdin Wibisana, S.Pd., M.Kes

NPP. 179101532

Tanda Tangan







## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTTO**

- ❖ *“Apa gunanya kepandaiaan kalau tidak memperbesarkan kepribadian manusia sehingga ia mungkin sanggup memahami orang lain.”*  
(*Emha Ainun Nadjib*).

### **PERSEMBAHAN**

Kupersembahkan Skripsi ini untuk :

1. Kedua orang tua, Ayah Mashudi dan Ibu Khusnul Khotimah yang selalu sayangnya tak terhingga dan doanya yang luar biasa.
2. Bapak/Ibu dosen yyang senantiasa membimbing dan memberikan ilmu yang bermanfaat.
3. Almater Universitas PGRI Semarang.

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama mahasiswa : Fiki Maulana Putra

NPM : 17230007

Program Studi : PJKR

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri dan belum pernah di ajukan untuk memperoleh gelar sarjana di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis diterbitkan prang lain kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini yang disebutkan dalam daftar pustaka.

Semarang, 18 Agustus 2022

Yang membuat pernyataan



Fiki Maulana Putra

NPM. 17230007

## ABSTRAK

**Fiki Maulana Putra.** “ Analisis Pengembangan *Entrepreneurship* Toko Bintang Sport Dalam Melakukan Usaha Bidang Keolahragaan”. Skripsi Fakultas Pendidikan Ilmu Pendidikan dan Sosial Universitas PGRI Semarang.

Meningkatnya jumlah pengangguran yang ada di Indonesia, maka alternatif untuk mengurangi pengangguran yaitu dengan membuka suatu usaha, untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Rumusan masalah penelitian ini bagaimana Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan? Tujuan penelitian ini mengetahui analisis toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan.

Metode penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif, peneliti melakukan kegiatan dengan menguraikan data maupun fakta dengan menemukan realita yang ada dan dilakukan secara terus menerus sejak awal sampai akhir penelitian.

Hasil penelitian ini diperoleh bahwa cara yang dilakukan Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan yaitu pertama laba yang diperoleh Bintang Sport setiap bulannya tidak menentu, kadang turun kadang juga naik. Kedua produktifitas dan efisiensi Bintang Sport hanya menjual peralatan olahraga, dan dalam penataan barang dagangan Bintang Sport menata barang sesuai dengan jenis barang dagangannya. Ketiga kompetensi dan etika bisnis yaitu Bintang Sport menambah barang dagangan yang banyak dibutuhkan konsumen dan Bintang Sport memperbolehkan konsumen untuk mengembalikan barang yang sudah dibeli. Keempat daya saing yaitu Bintang Sport melakukan promosi melalui akun sosial media Bintang Sport, seperti whatsapp, instagram dan juga facebook. Kelima terbangunnya citra baik yaitu Bintang Sport membangun citra yang baik kepada konsumennya dengan melayani konsumen sepenuh hati, sabar dan ramah.

Kesimpulan berdasarkan analisis hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Bintang Sport telah mengelola usahanya pada bidang olahraga dengan cukup baik, hal ini disebabkan usaha Bintang Sport Sampai sekarang masih.

**Kata kunci:** Usaha, Bidang Keolahragaan, Wirausaha.

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur dan terima kasih penelitian panjatkan kehadiran Tuhan YME atas berkat dan rahmat-nya yang telah melindungidan membimbing

Sehingga penelitian dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Pengembangan *Entrepreneurship* Toko Bintang *Sport* Dalam Melakukan Usaha Bidang Keolahragaan” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu.

Penulis menyadari dalam penyelesaian skripsi ini masih banyak kekurangan yang penulis lakukan, namun berkat bantuan dari berbagai pihak segala kekurangan itu dapat teratasi dengan baik. Oleh karena itu, dengan hormat penulis ingin mengucapkan banak terima kasih kepada pihak-pihak yang terikat dalam membantu menyelesaikan skripsi ini.

1. Rektor Universitas PGRI Semarang yang telah memberikan kesempatan kuliah di kampus ini.
2. Dekan Fakultas Pendidikan Ilmu pengetahuan Sosial dan Keolahragaan Universitas PGRI Semarang yang telah memberi ijin penulis untuk menyusun skripsi.
3. Ketua Program Studi Pendidikan Jasmani Kesehatan dan Rekreasi Universitas PGRI.
4. Bapak Buyung Kusumawardhana S.Pd., M.Kes. Dosen pembimbing I yang senantiasa memberi arahan, bimbingan, masukan dan bantuan yang telah diberikan oleh penulis.
5. Bapak Dr. Tubagus Herlambang S.Pd., M.Pd. Dosen pembimbing II yang senantiasa memberi arahan, bimbingan, masukan, dan bantuan yang telah diberikan oleh penulis.
6. Bapak Yanto. selaku pemilik usaha toko bintang sport di GUBUG yang membimbing, memberi arahan, dan masukan ke saya selama penelitian tersebut.

7. Bapak dan Ibu Dosen Pendidikan Jasmani Kesehatan dan Rekreasi, yang telah memberikan bimbingan dan ilmu kepada penulis selama menempuh pendidikan deprogram studi Pendidikan Jasmani Kesehatan dan Rekreasi.
8. Para responden atas kerjasama dan bantuan yang di berikan kepada penulis
9. Ayah Mashudi dan Ibu Khusnul yang selalu memberi motivasi, dukungan, doa kepada penulis dalam studi dan penyusunan skripsi.
10. Teman-teman angkatan 2017, atas dukungan dan semangat yang selalu diberikan kepada penulis.
11. Semua pihak yang tela membantu menyelesaikan skripsi ini yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu.

Semoga amal dan kebaikan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan imbalan yang lebih dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa kekurangan dalam penulisan skripsi ini, oleh karena itu masukan dari berbagai pihak sangat penulis harapkan agar tercapai hasil yang maksimal. Penulis memiliki harapan agar hasil penelitian dalam skripsi.

Semarang, 18 Agustus 2022

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
LEMBAR PEMYELESAIAN BIMBINGAN .....	ii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	4
C. Rumusan Masalah .....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan Proposal Skripsi .....	5
BAB II KAJIAN TEORI .....	7
A. Kajian Hasil Penelitian Terdahulu .....	7
B. Kajian Teori.....	9
BAB III METODE PENELITIAN .....	24
A. Jenis Penelitian.....	24
B. <i>Setting</i> Penelitian.....	25
C. Fokus Penelitian .....	26
D. Sumber Data.....	26
E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data .....	27
F. Teknik Analisis Data.....	35

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	37
A. Deskripsi Umum Objek Penelitian.....	37
B. Hasil Penelitian dan Analisis Data .....	37
C. Pembahasan.....	60
BAB V PENUTUP .....	68
A. Kesimpulan.....	68
B. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA.....	70
LAMPIRAN .....	72

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1 Ciri – ciri Kewirausahaan dan tata kelakuan .....	11
Tabel 3.1 Kisi – Kisi Wawancara Pemilik Toko Bintang Sport .....	30
Tabel 3.2 Kisi – Kisi Wawancara Karyawan Toko Bintang Sport .....	31
Tabel 3.3 Kisi – Kisi Wawancara Konsumen Toko Bintang Sport .....	32
Tabel 3.4 Sasaran Pengamatan.....	33
Tabel 4.1 Pemaparan Hasil Observasi Toko Bintang Sport.....	38
Tabel 4.2 Pedoman Analisis Data .....	59

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Lokasi penelitian .....	25
Gambar 3.2 Lokasi Penelitian .....	25
Gambar 4.1 Tanggapan Subjek PM Toko Bintang Sport .....	45
Gambar 4.2 Tanggapan Subjek PM Toko Bintang Sport .....	45
Gambar 4.3 Tanggapan Subjek PM Toko Bintang Sport .....	46
Gambar 4.4 Tanggapan Subjek PM Toko Bintang Sport .....	47
Gambar 4.5 Tanggapan Subjek KR Toko Bintang Sport.....	51
Gambar 4.6 Tanggapan Subjek KR Toko Bintang Sport.....	52
Gambar 4.7 Tanggapan Subjek KN1 Toko Bintang Sport .....	54
Gambar 4.8 Tanggapan Subjek KN1 Toko Bintang Sport .....	55
Gambar 4.9 Tanggapan Subjek KN2 Toko Bintang Sport .....	58
Gambar 4.10 Tanggapan Subjek KN2 Toko Bintang Sport .....	58

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Kisi-Kisi Wawancara Pemilik Toko Bintang Sport .....	73
Lampiran 2 Wawancara Karyawan Toko Bintang Sport .....	74
Lampiran 3 Wawancara Konsumen Toko Bintang Sport .....	75
Lampiran 4 Observasi .....	76
Lampiran 5 Dokumentasi.....	78

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Dunia usaha merupakan salah satu penggerak roda perekonomian. Lebih dari itu berperan dalam menopang ketahanan ekonomi suatu negara. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu sektor yang berperan penting dalam perekonomian Indonesia. Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah terbukti mampu memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Indonesia selama ini terutama setelah krisis yang terjadi disaat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Najib (2018:1) mengatakan UMKM telah memberikan kontribusi yang cukup besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia.

Menjadi seorang wirausaha (*entrepreneur*) adalah alternatif yang bijaksana, selain dapat menciptakan lapangan kerja sendiri, juga dapat membantu orang lain. Berwirausaha juga merupakan dunia tersendiri yang unik, itu sebabnya mengapa *entrepreneur* atau wirausaha diuntut untuk selalu kreatif, inovatif dan berdaya saing disetiap waktu. Lubis (2018:4) mengatakan tuntutan untuk menjadi wirausahaan yang berhasil bukanlah menjadi sesuatu yang sangat berat bagi seorang yang mengalami proses pembelajaran.

Saputro (2018:4) mengatakan usaha dibidang olahraga adalah salah satu aspek yang sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Di berbagai negara industri maju dan modern seperti di Amerika, Inggris, Jerman, Perancis, Italia,

Korea dan China, olahraga telah menjadi industri unggulan sebagai pemasok devisa negara. Selain itu olahraga juga dirancang sebagai industri modern berskala global. Dalam membangun karakter bangsa, olahraga sudah menjadi identitas industri yang memiliki nilai tambah yang signifikan. Di masyarakat dalam mewujudkan olahraga yang berprestasi dengan dukungan industri olahraga dalam negeri. Saputro (2018:6) mengatakan keragaman UMKM baik industri kecil, industri rumah tangga, usaha kerajinan dan lain-lain adalah perlu ekonomi yang memberi pengaruh cukup besar dalam kehidupan masyarakat.

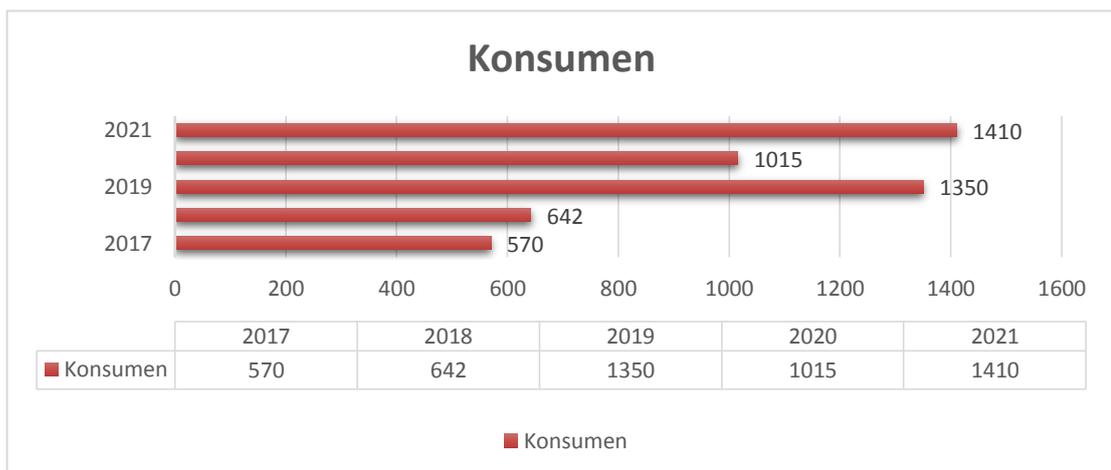
Semakin sulitnya mendapatkan pekerjaan, karena terbatasnya lapangan pekerjaan dan terbatasnya kemampuan, mendorong orang untuk membuka usaha sendiri. Bergerak di bidang usaha untuk merubah ekonomi keluarga demi kelangsungan hidup, maka dari itu perlunya suatu usaha yang baru untuk mengubah pola kehidupan dengan cara membuka usaha, hal ini sejalan dengan Muljanto (2020:40) mengatakan UMKM memiliki peran vital dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional.

Mnurut Najib (2018: 77) mengatakan UMKM telah memberikan kontribusi yang cukup besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia. UMKM berkontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja yaitu sebesar 97% dan berkontribusi terhadap PDB sebesar 56,7% di Indonesia (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2018).

Salah satu kota atau kabupaten di indonesia yang memiliki UMKM yaitu Kabupaten Grobogan. Salah satu UMKM yang ada berada di Kabupaten

Grobogan yaitu UMKM Bintang Sport yang bergerak di bidang industri olahraga. Berdirinya UMKM Bintang Sport juga di landasi melihat peluang dan banyaknya minat konsumen kepada Bintang Sport yang awal mulanya terletak di kabupaten Grobogan dengan berdagang dirumah lalu berkembang menjadi took besar di Kabupaten Grobogan.

Berdasarkan studi kasus yang dilakukan pada hari Senin 26 Juli 2021 oleh peneliti di Bintang Sport, peneliti menemukan beberapa inforasi dengan pemilik diantaranya :



(Sumber: Hasil Observasi Awal)

Berdasarkan chart diatas dapat di lihat bahwa usaha UMKM Bintang Sport mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, namun pada tahun 2020 mengalami penurunan yang sangat drastis dimana adanya pandemi Covid-19 di Indonesia yang menyebabkan penurunan dalam tahun 2020. Pada tahun 2021 toko Bintang Sport pun mengalami kenaikan yang pesat dimana ada 1410 konsumen. Pasang surut dalam berwirausaha memang sering kali terjadi, di lihat dari kondisi masyarakat itu tersebut dan strategi pemasaran dalam bidang olahraga tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut di atas maka penelitian untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pengembangan *Entrepreneurship* Toko Bintang Sport Dalam Melakukan Usaha Bidang Keolahragaan”

**B. Identifikasi Masalah**

1. Jumlah penjualan Toko Bintang Sport setiap bulannya tidak stabil.
2. Pendapatan Toko Bintang Sport setiap bulannya tidak stabil.

**C. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pengembangan *entrepreneurship* Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan?

**D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pengembangan *entrepreneurship* toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan

**E. Manfaat Penelitian**

1. Bersifat Teoritis
  - a. Ingin menganalisa Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan
  - b. Sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya
  - c. Dapat memberikan sumbangan dalam rangka ilmu sesuai dengan bidang keahliannya
2. Bersifat Praktis
  - a. Tersedia informasi mengenai analisa Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan
  - b. Diharapkan menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan

dimasa yang akan datang.

- c. Bagi Perusahaan, dari hasil penelitian ini diharapkan memberikan sumbangan pemikiran dalam analisa Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan

#### **F. Sistematika Penulisan Proposal Skripsi**

Proposal Skripsi ini menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

- Halaman Judul
- Halaman Penyelesaian Bimbingan
- Halaman Pengesahan
- Motto Dan Persembahan
- Pernyataan Keaslian Tulisan
- Abstrak
- Kata Pengantar
- Daftar Isi
- Daftar Tabel
- Daftar Gambar
- Daftar Lampiran
- Bab I Pendahuluan
  - A . Latar Belakang Masalah
  - B . Identifikasi Masalah
  - C . Rumus Masalah
  - D . Tujuan penelitian
  - E . Manfaat Penelitian

## F . Sistematika Skripsi

- Bab II Kajian Pustaka
  - A. Kajian Hasil Penelitian Terdahulu
  - B. Kajian teori
- Bab III Metode Penelitian
  - A. Jenis Penelitian
  - B. Setting Penelitian
  - C. Fokus Penelitian
  - D. Sumber Data
  - E. Teknis Dan Instrument Pengumpulan Data
  - F. Keabsahan Data
  - G. Teknik Analisis Data
- Bab IV Hasil Penelitian Dan Pembahasan
  - A. Diskripsi Umum Objek Penelitian
  - B. Hasil Penelitian Dan Analisis Data
  - C. Pembahasan
- Bab V Penutup
  - A. Simpulan
  - B. Saran
- Daftar Pustaka
- Lampiran

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Kajian Hasil Penelitian Terdahulu**

Kajian hasil penelitian terdahulu yang digunakan dalam penelitian ini merupakan hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti lain, berupa : jurnal skripsi, dan atikel atau penelitian lainnya, guna memperkuat referensi penulisan ini. Kajian tersebut, di antaranya sebagai berikut.

1. Menurut penelitian Feli Parsih (2020) yang berjudul Implementasi Entrepreneurship dan Entrepreneur Dalam Keberhasilan Usaha Roti Ridho di Kota Jambi dimana metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Pengumpulan data berupa dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan Implementasi entrepreneurship dalam usaha terdapat : kepercayaan diri, kreativitas dan jiwa kepemimpinan. Solusi untuk mengatasi persaingan bisnis harus mempunyai ide kreatif dan bekerja keras agar mampu bersaing di dalam dunia usaha. Inovasi dan Kreasi dalam Usaha Roti Ridho Inovasi produk, merupakan ide kreatif terhadap suatu produk baru, yang dapat dilakukan dengan melakukan pengembangan produk sehingga berbeda dari yang lain, ada beberapa ketentuan: Kualitas produk, Fitur produk, Gaya dan desain produk nya. Persamaan dalam penelitian ini adalah dari variabel terikatnya yakni implementasi entrepreneur dalam keberhasilan usahanya dan perbedaanya dari penelitian ini dari variabel bebasnya yakni keberhasilan

usaha roti Ridho di kota Jambi.

2. Menurut penelitian Muhandi (2018) yang berjudul Implementasi Program Kewirausahaan Di Ma'Had Izzatuna Palembang dimana jenis penelitian dalam penelitian ini menggunakan *field research* (penelitian lapangan) dengan pendekatan kualitatif. Dalam penelitian ini yang menjadi informan pokok adalah kepala bidang kewirausahaan, sedangkan yang menjadi informan pendukung adalah kepala sekolah SMPIT Izzatuna dan guru pembina kewirausahaan. Adapun tahnik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasi, dokumentasi dan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan penelitian ini yaitu reduksi data, data display, verifikasi data dan triangulasi. Dari hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa implementasi program kewirausahaan di Ma'Had Izzatuna ialah bentuk program unggulan dan ikon lembaga dengan pencapaian hasil panen yang baik, dalam program kewirausahaan ini terdapat beberapa kelompok, dan di setiap kelompok terdapat seorang pemimpin di bidang kewirausahaan, siswa di ajarkan untuk memiliki rasa tanggung jawab, tidak mudah menyerah dan berani mengambil resiko apapun yang ada. hal tersebut di lihat dari tujuan kegiatan yang akan di capai, kegiatan yang di ambil dalam mencapai tujuan, aturan yang di pegang dan prosedur yang harus di lalui, dan perkiraan anggaran yang di butuhkan. Adapun faktor yang mempengaruhi implementasi program kewirausahaan di Ma'Had Izzatuna Palembang yaitu faktor pendukung dan faktor penghambat. Faktor pendukung meliputi kebijakan pimpinan yang baik, sarana dan prasarana

mendukung dan anggaran dana yang ada untuk menunjang pelaksanaan dalam program kewirausahaan, dengan begitu tingkat pencapaian target atau keberhasilan dalam berwirausaha sangat besar kemungkinan di bandingkan kegagalan. Sedangkan faktor penghambat meliputi kurangnya pemantauan yang baik dan lingkungan sekitar yang belum memadai, sehingga pelaksanaan kegiatan kewirausahaan di Izzatuna tentu perlu adanya dorongan, motivasi dan dukungan dari orang tua, keluarga serta dari Ma'Had Izzatuna. Persamaan dalam penelitian ini adalah dari pendekatan penelitian yakni kualitatif deskriptif perbedaannya dari penelitian ini dari variabelnya.

## **B. Kajian Teori**

### **1. Wirausahaan**

Sanawiri (2018) kewirausahaan atau *entrepreneurship* adalah suatu sikap, jiwa, dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, yang bernilai dan berguna baik bagi dirinya sendiri baik orang lain. Sanawiri (2018) kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa, yang selalu aktif dan kreatif, berdaya, bercipta, berkarya, bersahaja, serta berusaha dalam meningkatkan pendapatan atas kegiatan usahanya. Sanawiri (2018) mengatakan kewirausahaan adalah sebuah karakter kombinitif yang merupakan penggabungan dan pencampuran antara sikap kompetitif, visioner, kejujuran, pelayanan, pemberdayaan, pantang menyerah, dan kemandirian. Karakter ini bersatu dan menjadi kebutuhan langsung dalam proses wirausaha. Fauzia (2018) mengatakan *entrepreneurship* mempunyai ciri – ciri swadaya usaha serta mengndang komponen manajemen pemasaran, produksi, dan finansial.

Sanawiri (2018) Kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovasi yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berpikir kreatif dan inovatif.

Sanawiri (2018) Kreatif dalam berbisnis adalah kreativitas sebagai kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara – cara baru dalam memecahkan persoalan dalam menghadapi peluang. Kreativitas juga titik pacu dalam usaha menyongsong kemajuan melalui proses – proses perumusan ide dan gagasan baru ketika menghadapi tantangan dan masalah hingga didapat sudut pandang akan sesuatu hal yang terbaru dan berbeda dari sebelumnya.

Sanawiri (2018) mengatakan inovasi dalam berbisnis merupakan sesuatu yang baru mengandung berbagai alternatif dan kemungkinan, yang mana dapat diperjelas dengan adanya informasi-informasi pengiring. Inovasi harus mampu menambahkan nilai guna sesuatu agar memberikan aspek yang berbeda dari tingkat kegunaan di kondisi sebelumnya.

Sanawiri (2018) mengatakan ciri – ciri umum kewirausahaan dapat dilihat dari berbagai aspek kepribadian, seperti jiwa, watak, sikap, dan perilaku seseorang. Ciri – ciri yang meliputi enam komponen penting, yaitu: percaya diri, berorientasi pada hasil, berani mengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilitasan dan berorientasi pada masa depan. Ciri – ciri tersebut dapat dilihat dari beberapa indikator sebagai berikut.

**Tabel 2.1 Ciri – ciri Kewirausahaan dan tata kelakuan**

<b>Ciri-Ciri Kewirausahaan</b>	<b>Tata Kelakuan</b>
Memiliki Rasa Percaya Diri	Sikap dan prilaku tidak mudah bergantung pada orang lain dalam menyelesaikan tugas.
Berorientasi pada Tugas dan Hasil	Berpikir dan melakukan sesuatu untuk menghasilkan sesuatu hal baru.
Berorientasi pada Masa Depan	Sikap terbuka untuk menerima saran dan kritik serta mudah bergaul dan bekerjasama.
Jiwa Kepemimpinan	Memiliki inisiatif untuk bertindak.
Berani Mengambil Resiko	Kemampuan seseorang untuk melaksanakan pekerjaan yang menantang, berani mengambil resiko.
Original	Prilaku sungguh – sungguh dalam menyelesaikan tugas dan mengatasi hambatan.

(Sumber: Buku Kewirausahaan)

## **2. Kewirausahaan Olahraga**

Zulkarnain (2015) mengatakan kewirausahaan olahraga memiliki pengertian sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif dibidang olahraga. Sedangkan yang dimaksudkan dengan seorang wirausahawan adalah orang – orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya – sumber daya yang dibutuhkan untuk

mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih peningkatan pendapatan.

Indriyatni (2013) mengatakan keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Keberhasilan usaha adalah tujuan utama dari sebuah perusahaan atau bisnis yang segala aktivitas didalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan atau kesuksesan dalam pengertian umum, keberhasilan menunjukkan suatu keadaan yang lebih baik atau unggulan dari pada masa sebelumnya. Banyak ahli yang mendefinisikan Indikator kesuksesan usaha dalam beberapa dimensi. Berkaitan dengan faktor penentu keberhasilan usaha industry kecil ini, hasil penelitiannya menemukan bahwa keberhasilan usaha kecil ditandai oleh inovasi, serta perilaku mau mengambil resiko.

Indriyatni (2013) mengungkapkan ada banyak faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha. faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah :

#### 1) Perilaku Kewirausahaan

Dalam proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Untuk hal ini inovasi tersebut di pengaruhi oleh berbagai faktor baik yang berasal dari pribadi maupun di luar pribadi, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan. Sifat yang harus di miliki salah satunya adalah disiplin, berkomitmen tinggi, sifat jujur, kreatif dan inovatif, mandiri dan lain-lainnya.

## 2) Keterampilan

Seorang wirausaha membutuhkan banyak keterampilan untuk dapat menjalankan bisnis dengan sukses. Kemampuan yang baik dalam menerapkan pengetahuan yang diperoleh dan membuktikan kemampuan tersebut dalam menjalankan sebuah bisnis menunjukkan tingkat keterampilan yang diperoleh oleh seorang wirausaha.

## 3) Latar Belakang Pendidikan

Seorang pendidikan memiliki jiwa kewirausahaan itu juga lebih penting, agar bisa menerapkan kewirausahaan yang sebenarnya yang dilakukan oleh pengusaha.

## 4) Kualitas Pelayanan

ada banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha baik dari faktor internal maupun eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah:

- a) Kekuatan Modal
- b) Kualitas SDM
- c) Penguasaan Teknologi
- d) Sistem Manajemen
- e) Jaringan Bisnis dengan pihak luar
- f) Tingkat *Entrepreneurship*

Sedangkan faktor *eksternal* yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah:

- a) Kebijakan Ekonomi
- b) Sistem Perekonomian

- c) Sistem Perburuhan dan kondisi perburuhan
- d) Tingkat Pendidikan Masyarakat
- e) Lingkungan Global

**a. Faktor Pendukung Proses Pembentukan Karakter Wirausaha**

Suryana (2011) Proses pembentukan karakter wirausaha didukung oleh *hard skills* dan *soft skills*, berdasarkan penelitian ternyata kesuksesan seseorang tidak ditentukan semata – mata oleh pengetahuan dan kemampuan teknis (*Hard Skill*) saja, tetapi lebih oleh kemampuan mengelola diri dan orang lain (*soft skill*). Suryana (2011) menyebutkan faktor pendukung dalam proses pembentukan karakter wirausaha, meliputi:

**1) *Hard Skills***

Suryana (2011) *hard skills* mencakup pengetahuan dan keterampilan teknis. Pengetahuan yang harus dimiliki ialah pengetahuan mengenai usaha yang akan dirintis hingga ke pengetahuan manajemen dan pengorganisasiannya. Tingkat pengetahuan biasanya ditandai dengan berapa nilai rapor, indeks prestasi dan sertifikat. Sementara itu, keterampilan yang harus dikuasai ialah mulai dari konsep strategi sampai teknik usaha yang akan dilakukan. Berikut ini beberapa pengetahuan dan keterampilan yang harus dimiliki *entrepreneur* adalah:

- a) Mampu mengidentifikasi peluang usaha.
- b) Mampu menganalisis secara sederhana peluang beserta risikonya.
- c) Mampu merumuskan dan merancang usaha bisnis.
- d) Mampu berlatih membuka usaha baru secara berkelompok atau individu

dengan berorientasi pada profit.

Daerng (2019) mengatakan *entrepreneur* diharapkan mampu mengidentifikasi peluang usaha, menganalisis dan merencangkannya. Identifikasi peluang usaha dilakukan dengan melihat dan menilai peluang usaha dan menghimpun segala informasi yang dibutuhkan guna memperoleh keuntungan. Kondisi lingkungan usaha yang harus diperhatikan adalah:

- a) berapa luas pasar dan siapa calon pembelinya.
- b) siapa pesaing dan seperti apa kemampuannya.
- c) bagaimana kebijaksanaan pemerintah dan perkembangan IPTEK terhadap bidang yang akan digeluti.
- d) kondisi ekonomi dan hambatan yang mungkin akan ditemui.

Daerng (2019) mengatakan untuk menentukan jenis usahanya, *entrepreneur* perlu mengevaluasi peluang usaha dengan memperhatikan peluang yang paling diharapkan dan intensitas sumber daya yang paling tersedia, seperti: makanan, minuman, pakaian, periklanan, aksesoris dan lain-lain.

## 2) *Soft Skills*

Suryana (2011) mengatakan *soft skills* terbagi atas intrapersonal skills dan interpersonal skills. Intrapersonal skills ialah keterampilan seseorang untuk memahami dan mengatur diri sendiri untuk pengembangan kerja secara optimal. Keterampilan ini mencakup kesadaran diri (*self awarness*), percaya diri (*self confident*), penilaian diri (*self assement*), sifat dan preferensi (*trait and preference*), kesadaran emosi (*emotinal awarness*), dan kemampuan diri (*self skill*).

Sedangkan menurut Daerng (2019) *interpersonal Skills* ialah keterampilan seseorang dalam hubungan dengan orang lain untuk pengembangan kerja secara optimal. Keterampilan seperti ini bukanlah keterampilan yang bersifat bawaan, melainkan semua orang dapat mempelajarinya. Keterampilan ini sangat dibutuhkan untuk memahami dan berinteraksi secara efektif dengan orang lain. Keterampilan interpersonal memungkinkan untuk membangun hubungan harmonis dengan cara memahami dan merespons orang lain.

Suryana (2011) mengatakan *soft skills* sangat dibutuhkan untuk melengkapi *hard skills* dan untuk menunjang kinerja entrepreneur. Antara *hard skills* dan *soft skills* dapat diibaratkan seperti ruh dan jasadnya. *Soft skills* yang dapat menunjang kinerja entrepreneur terkait dengan *hard skills* yang harus dimiliki adalah : Analitis, Komunikatif, Kepemimpinan, Kerja sama, Kerja keras, Disiplin, Motivasi diri sendiri, Jujur.

Suryana (2011) mengatakan *hard skill* dan *soft skill* bekerja sama dalam membentuk karakter seorang wirausaha agar menjadi wirausaha berkarakter gagah, berani dan tangguh untuk menghadapi segala kondisi yang akan datang.

## **b. Indikator Keberhasilan Usaha**

Indriyatni (2013) mengidentifikasi keberhasilan usaha, indikator tercapai tujuan usaha :

### 1) Laba atau Keuntungan Usaha

Laba atau keuntungan usaha merupakan tujuan utama dari bisnis. Laba usaha adalah selisih antara pendapatan dan biaya.

## 2) Produktivitas dan *Efisiensi*

Besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan dan pada akhirnya menentukan besar kecilnya pendapatan, sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh.

## 3) Kompetensi dan Etika Bisnis

Kompetensi dan etika bisnis merupakan akumulasi dari pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman secara *kuantitatif* maupun *kualitatif* dalam bidangnya sehingga dapat menghasilkan *inovasi* sesuai dengan tuntutan zaman

## 4) Daya Saing

Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil, bila dapat mengalahkan pesaing atau paling tidak masih bisa bertahan menghadapi pesaing. Dengan kata lain perusahaan dapat meningkatkan jumlah konsumen atau paling tidak mempertahankannya.

## 5) Terbangunnya Citra Baik

Citra baik perusahaan terbagi menjadi dua yaitu, *trust internal* dan *trust external*. *Trust Internal* adalah amanah atau *trust* dari segenap orang yang berada dalam perusahaan. Sedangkan *trust external* adalah timbulnya rasa amanah atau percaya dari segenap pemangku kepentingan (*stakeholder*) perusahaan, baik itu konsumen, pemsok, pemerintah, maupun masyarakat luas, bahkan juga pesaing.

### **c. Pendorong Keberhasilan Kewirausahaan**

Indriyatni (2013) mengatakan untuk menjadi wirausaha yang sukses, seseorang harus memiliki ide atau visi usaha yang jelas, serta kemauan dan keberanian dalam menghadapi risiko. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi risiko, langkah selanjutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan, dan menjalankannya. Indriyatni (2013) mengatakan ada tiga faktor penyebab keberhasilan seorang wirausaha, antaranya:

- 1) Kemampuan dan Kemauan orang dengan kemampuan namun tidak memiliki kemauan untuk berwirausaha, serta sebaliknya. Keduanya akan mengalami kesulitan untuk menjadi wirausaha, atau bahkan tidak akan menjadi wirausaha.
- 2) Tekad yang kuat dan kerja keras orang dengan tekad kuat namun tidak mau bekerja keras, serta orang yang mau bekerja keras namun tidak memiliki tekad. Keduanya tidak akan berhasil menjadi wirausaha.
- 3) Kesempatan dan peluang seorang wirausaha sudah seharusnya mengenali peluang yang ada dan berusaha meraihnya ketika ada kesempatan merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan seorang wirausaha.

Tak hanya keberhasilan, seorang wirausaha juga selalu di bayangi kegagalan dalam berwirausaha. Hal tersebut tergantung pada kemampuan yang dimiliki wirausaha dalam memanfaatkan peluang yang ada. Indriyatni (2013) mengatakan terdapat beberapa persyaratan untuk mencapai keberhasilan wirausaha di antaranya adalah :

- 1) Mandiri tetapi bisa bekerja sama dengan orang lain dan mampu berinteraksi dengan prinsip.
- 2) Mempunyai cita-cita, impian, visi, harapan, ambisi tapi bukan ambisius, obsesi, tantangan dianggap sebagai titik awal untuk mencapai tujuan dalam meraih kesuksesan.
- 3) Selain bermanfaat bagi diri sendiri dan keluarganya, tetapi juga bermanfaat bagi orang lain dan lingkungan.
- 4) Berusaha semaksimal mungkin untuk menghilangkan sifat negatif ketika memandang dan memperlakukan orang lain.
- 5) Selalu berpandangan dan bersikap positif terhadap orang lain.
- 6) Berpikir sebagai wirausaha yang sukses, karena wirausaha yang sukses harus berpikir seperti seperti layaknya orang sukses dan bukan berpikir selayaknya orang yang gagal.
- 7) Merubah kebiasaan, sifat, dan pola pikir sebagai pribadi yang ungl.

### **3. *Supplier***

Menurut Felicia & Badrul (2022) *supplier* atau pemasok merupakan salah satu perusahaan atau institusi yang bersedia menyiapkan bahan baku yang dibutuhkan institusi untuk menghasilkan produk baik barang dan jasa. Hal ini sesuai dengan pendapat Win dalam Pebakirang et al., (2017) bahwa *supplier* atau pemasok adalah penyedia produk untuk kebutuhan yang relatif banyak untuk dijual kembali oleh para pengusaha kecil atau pedagang. Selain itu hal ini juga sejalan dengan pendapat Prasetyo & Kurniati dalam Pratiwi et al., (2018) *supplier*

adalah perusahaan yang menyediakan material yang tidak bisa disediakan oleh perusahaan manufaktur itu sendiri.

*Supply Chain Management* (SCM) atau manajemen rantai pasok merupakan kegiatan pengelolaan yang bertujuan untuk mendapatkan bahan baku, mentransformasikan bahan baku untuk menjadi barang setengah jadi atau barang jadi serta mendistribusikan barang – barang tersebut hingga sampai ke tangan konsumen, Render & Heizer dalam Pratiwi et al., (2018). Lahirnya konsep *lean manufacturing* yang berakar pada prinsip *lean thinking* yang telah merubah paradigma produksi dalam industri manufaktur sangat berkaitan erat dengan konsep *supply chain*, Putri dalam Pratiwi et al., (2018). Di dalam suatu rantai pasokan, perusahaan harus dapat mengoptimalkan penggunaan waktu, lokasi, dan kuantitas barang.

Menurut Pebakirang et al., (2017) pada umumnya kriteria yang dipertimbangkan di dalam proses *supplier selection* adalah kualitas, kuantitas, kontinuitas serta ketersediaan barang. Berikut penjelasannya:

a. Kualitas

Ini merupakan syarat mutlak, ketika memilih supplier Anda harus mengetahui kualitas dari produk mereka. Sebab jika kualitas bahan dari mereka buruk, maka hal tersebut juga akan berimbas pada kualitas produk yang Anda hasilkan. Sebaiknya cermati terlebih dahulu sebelum memilih. Meskipun ada yang menawarkan biaya yang terjangkau namun apabila kualitasnya tidak bagus, otomatis hal tersebut akan membuat kualitas produk Anda menjadi juga. Lebih baik mengeluarkan biaya yang sedikit lebih tinggi namun kualitasnya terjamin.

#### b. Kuantitas

Setelah memastikan kualitas produk dari *supplier* yang dipilih, anda juga perlu memastikan kesanggupan mereka memproduksi sesuai dengan jumlah yang anda inginkan. Pada prakteknya sering kebanyakan kasus terjadi ketika *supplier* merasa dapat menampung kapasitas produksi sesuai dengan permintaan, padahal alat-alat yang mereka gunakan kemampuannya terbatas.

Ada banyak *supplier* dengan kemampuan produksi yang berbeda-beda. Pilihlah *supplier* yang mampu menjamin ketepatan waktu dan mengirimkan jumlah barang sesuai dengan yang pemesana.

#### c. Kontinuitas

Proses produksi dalam sebuah bisnis pasti memiliki *deadline* kerja, oleh karena itu anda harus memastikan tidak ada hal yang mengganggu kelancaran produksi usaha tersebut. Persoalan yang paling sering muncul adalah ketika *supplier* sewaktu-waktu mengalami kendala sehingga mereka tidak dapat mengirimkan bahan baku yang anda butuhkan. Hal ini pun kemudian berimbas bisnis anda menjadi tidak dapat berjalan. Tanggung jawab *supplier* dalam bentuk kompensasi pun tidak dapat menggantikan kerugian bisnis anda yang kehilangan pangsa pasar.

Untuk menghindari hal tersebut, Anda harus dapat memprediksi sejak awal kemampuan *supplier* tersebut dalam menyediakan bahan secara kontinyu. Sehingga anda perlu memperhitungkan factor-faktor yang memungkinkan menjadi kendala, seperti jarak, peralatan yang digunakan, jadwal kerja mereka, hingga jumlah tenaga kerja. Baiknya dalam hal ini anda juga perlu mempelajari *track record* dari *supplier* tersebut.

#### d. Harga

Persoalan harga juga perlu diperhatikan, meskipun supplier memiliki kualitas yang bagus dan kemampuan untuk memproduksi dalam jumlah tertentu juga secara kontinyu. Jika biaya di luar kemampuan anda maka sebaiknya mencari alternatif lain. *Supplier* pun pada dasarnya adalah pengusaha juga, sehingga wajar jika suatu saat harga dari mereka berubah-ubah karena kondisi pasar yang tidak stabil.

Ada banyak pilihan supplier, rata-rata mereka yang baru memulai bisnis akan terkendala dengan harga yang ditawarkan oleh supplier di luar kemampuan. Untuk para pemula sebaiknya memilih supplier yang biayanya lebih terjangkau, namun kualitasnya tidak kalah bagus.

#### e. Ketersediaan Barang

Dalam hal ini ketersediaan barang juga patut diperhatikan dalam memilih supplier. Ketersediaan barang adalah kriteria yang harus diutamakan juga dalam hal memilih supplier, karena ketersediaan barang menyangkut ada atau tidaknya barang yang akan diminta atau disuplai dan menyangkut dalam keefektifan waktu pengiriman barang.

Pemilihan *supplier* merupakan kegiatan yang penting bagi manajemen perusahaan, khususnya bila pemasok tersebut akan memasok barang yang sifatnya kritis atau akan digunakan dalam waktu lama sebagai pemasok penting. Kriteria-kriteria yang digunakan dalam pemilihan *supplier* merupakan hal yang penting yang dapat mencerminkan strategi rantai pasok maupun karakteristik dari barang yang akan dipasok, Pujawan & Er dalam Pratiwi et al., (2018). Pada saat ini

perusahaan manufaktur maupun jasa harus memperhatikan elemen di luar perusahaan dalam penerapan konsep sistem produksi dan operasinya. Dengan kata lain, perusahaan harus mulai memperhatikan pengelolaan elemen *supplier* dan konsumen selain daripada mengelola elemen input, proses transformasi maupun output sebagai nilai tambah bagi konsumen.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan induktif. Menurut Mark dalam Hardani et al., (2020:33) pendekatan induktif yaitu penarikan kesimpulan dari data atau fakta yang konkret kemudian mengembangkan ke arah teori. Jenis penelitian yang digunakan yaitu kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu kasuistik. Kasuistik menurut John dalam Hardani et al., (2020:63) yaitu berhubungan dengan segala sesuatu perkembangan kasus yang bertujuan untuk memahami siklus kehidupan suatu unit individu (perorangan, keluarga, kelompok, pranata sosial suatu masyarakat). Metode yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif, peneliti melakukan kegiatan dengan menguraikan data maupun fakta dengan menemukan realita yang ada dan dilakukan secara terus menerus sejak awal sampai akhir penelitian. Fakta atau data tersebut diperoleh dari sumber data misalnya dengan mewawancarai pemilik, karyawan dan konsumen toko Bintang Sport.

## **B. Setting Penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di toko Bintang Sport yang beralamat di JL. Gubug-Kedungjati Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan sebagai toko yang digunakan untuk penelitian, dengan pertimbangan sebagai berikut :

- a. Lokasi yang strategis dan mudah dijangkau oleh peneliti
- b. Toko tersebut masuk di daerah Grobogan Barat
- c. Baru ada satu toko olahraga di daerah tersebut yaitu toko Bintang Sport.



**Gambar 3.1 Lokasi penelitian**

(Sumber Googel Maps)



**Gambar 3.2 Lokasi Penelitian**

(Sumber Googel Maps)

## **2. Sasaran Penelitian**

Sasaran Penelitian ini adalah pemilik, karyawan dan konsumen toko Bintang Sport yang digunakan untuk subjek penelitian.

## **C. Fokus Penelitian**

Berdasarkan konteks penelitian yang diuraikan diatas maka penilitan ini difokuskan pada permasalahan sebagai berikut “Analisis Toko Bintang Sport Dalam Melakukan Usaha Bidang Keolahragaan”, yang mengamati mengenai bagaimana Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan. Informasinya didapatkan dari pemilik, karyawan dan konsumen toko Bintang Sport.

## **D. Sumber Data**

Berdasarkan rumusan masalah pada penelitian ini data dan sumber data yang digunakan yaitu:

### **1. Data primer**

Menurut Hardani et al., (2020:121) sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dan observasi dengan informan atau responden, yaitu pemilik dan karyawan toko Bintang Sport untuk menggali informasi mengenai cara Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan.

### **2. Data Sekunder**

Menurut Hardani et al., (2020:121) sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, data ini berasal

dari data - data yang diperoleh dari dokumen-dokumen, seperti laporan pelaksanaan promosi dan laporan keuangan Toko Bintang Sport.

## **E. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data**

### **3. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain:

#### **a. Wawancara**

Menurut Hardani et al., (2020:137) wawancara yaitu tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih secara langsung dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan. Wawancara pada penelitian ini menggunakan wawancara semi struktur. Penelitian ini menggunakan teknik wawancara dengan instrumen berupa pedoman wawancara untuk memperoleh data dan informasi yang berhubungan dengan cara Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan.

Teknik wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara langsung dengan pemilik dan karyawan Toko Bintang Sport dengan tujuan untuk mendapatkan data yang lengkap dan valid meliputi semua hal yang terkait dengan cara Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan.

- 1) Wawancara dengan pemilik Toko Bintang terkait dengan bagaimana cara yang dilakukan Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan.
- 2) Wawancara dengan karyawan Toko Bintang Sport untuk memperoleh informasi mengenai bagaimana penerapan yang dilakukan Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan.
- 3) Wawancara dengan konsumen Toko Bintang Sport untuk memperoleh informasi mengenai penerapan yang dilakukan Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan.

**b. Observasi**

Menurut Usman dan Purnomo dalam Hardani et al., (2020:123) observasi adalah pengamatan dengan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti. Dalam menggunakan teknik observasi yang terpenting ialah mengandalkan pengamatan dan ingatan. Observasi ini digunakan untuk mencari data dan mengamati cara yang dilakukan Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan.

Dalam penelitian ini, peneliti mengamati secara langsung cara yang dilakukan Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan, dengan menggunakan alat pengumpulan data yang berupa foto. Melalui observasi maka peneliti terjun langsung ke lokasi penelitian dengan alasan :

1) Untuk mengetes kebenaran informasi karena ditanyakan langsung kepada subjek secara lebih dekat

2) Untuk mencatat perilaku dan kejadian yang sebenarnya

Teknik observasi dilakukan untuk memperoleh data mengenai :

1) Toko Bintang Sport.

2) Pelaksanaan promosi yang dilakukan Toko Bintang Sport.

3) Jumlah penjualan Toko Bintang Sport.

4) Cara yang dilakukan Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan.

### **c. Dokumentasi**

Menurut Sugiyono dalam Hardani et al., (2020:150) menyatakan bahwa dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, jurnal, cerita, biografi, peraturan, kebijakan. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

## **4. Instrumen Pengumpulan Data**

Instrumen pengumpulan data diartikan sebagai alat yang digunakan untuk memperoleh, mengelola, dan mengintegrasikan informasi dari subjek penelitian, yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian. Instrumen penelitian mempunyai peranan yang vital dan penting dalam penelitian, karena tercapainya tujuan penelitian dipengaruhi oleh kualitas perancangan

instrumen penelitian yang akan digunakan. Oleh karena itu dalam pembuatan instrumen penelitian terlebih dahulu dilakukan dengan mendefinisikan masing-masing variabel berdasarkan pada kajian teori, kemudian menjabarkan dalam bentuk indikator dan dijabarkan kembali dalam bentuk butir-butir pertanyaan. Instrumen dalam penelitian ini berupa pedoman wawancara dimana kepala sekolah, guru pendidikan jasmani dan siswa sebagai responden. Instrumen penelitian yang digunakan berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Berikut merupakan tabel kisi – kisi instrument pengumpulan data:

a. Pedoman Wawancara

**Tabel 3.1 Kisi – Kisi Wawancara Pemilik Toko Bintang Sport**

<b>NO</b>	<b>Sub Pertanyaan</b>	<b>Sub Indikator</b>	<b>No Soal</b>
1	Lama Berdirinya Toko	Lama berdirinya Toko Bintang Sport	1
2	Laba atau Keuntungan Usaha	Pendapatan per bulan, biaya pengeluaran yang sesuai atau tidak dengan pendapatan, biaya operasional yang dikeluarkan dapat menambah pendapatan atau tidak,	2,3,4
3	Produktivitas dan Efisiensi	Pelaksanaan inovasi, jenis produk yang diperjual belikan,	5,6,7,8

		penataan barang, jumlah penjualan perbulan,	
4	Kompetensi dan Etika Bisnis	Pengembalian barang rusak, tawar menawar	9,10
5	Daya Saing	Jumlah pelaksanaan promosi setiap bulannya, media yang digunakan dalam pelaksanaan promosi, pemberian diskon	11,12,13
6	Terbangunnya Citra Baik	Sistem pengelolaan karyawan, pelayanan konsumen, hubungan dengan konsumen	14,15,16

**Tabel 3.2 Kisi – Kisi Wawancara Karyawan Toko Bintang Sport**

<b>NO</b>	<b>Sub Pertanyaan</b>	<b>Sub Indikator</b>	<b>No Soal</b>
1	Laba atau Keuntungan Usaha	Pendapatan per bulan, Pendapatan per bulan, biaya pengeluaran yang sesuai atau tidak dengan pendapatan	2,3
2	Produktivitas dan Efisiensi	Pelaksanaan inovasi, jenis produk yang diperjual belikan, penataan barang, jumlah penjualan perbulan,	5,6,7,8
3	Kompetensi dan Etika	Pengembalian barang	9,10

	Bisnis	rusak, tawar menawar	
4	Daya Saing	Jumlah pelaksanaan promosi setiap bulannya, media yang digunakan dalam pelaksanaan promosi, pemberian diskon	11,12,13
5	Terbangunnya Citra Baik	Sistem pengelolaan karyawan, pelayanan konsumen, hubungan dengan konsumen	14,15,16

**Tabel 3.3 Kisi – Kisi Wawancara Konsumen Toko Bintang Sport**

<b>NO</b>	<b>Sub Pertanyaan</b>	<b>Sub Indikator</b>	<b>No Soal</b>
1	Produktivitas dan Efisiensi	Jenis produk yang diperjual belikan, penataan barang	6,7
2	Kompetensi dan Etika Bisnis	Pengembalian barang rusak, tawar menawar	9,10
3	Daya Saing	Media yang digunakan dalam pelaksanaan promosi, pemberian diskon	12,13
4	Terbangunnya Citra Baik	Pelayanan konsumen, hubungan dengan konsumen	15,16

b. Pedoman Observasi

**Tabel 3.4 Sasaran Pengamatan**

No	Sasaran Pengamatan
1.	<b>Toko</b>
	a. Letak
	b. visi dan misi
	c. Barang yang diperjual belikan
2.	<b>Bangunan Toko</b>
	a. Kondisi fisik Toko Bintang Sport
	b. Fasilitas Toko Bintang Sport
	c. Penataan barang Toko Bintang Sport
3.	<b>Pemilik</b>
	a. Kegiatan promosi barang di Toko Bintang Sport
	b. Jumlah penjualan barang
	c. Implementasi Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan
	d. Laporan keuangan
	e. Evaluasi
4.	<b>Karyawan</b>
	a. Sikap karyawan saat melayani konsumen
	b. Tanggapan konsumen setelah membeli barang di Toko Bintang Sport
5.	<b>Konsumen</b>
	a. Sikap konsumen saat membeli produk di toko Bintang Sport
	b. Tanggapan atau respon konsumen mengenai toko Bintang Sport

c. Dokumentasi

Digunakan untuk mendapatkan data tentang :

- 1) Profil Toko Bintang *Sport*
- 2) Visi dan Misi Toko Bintang *Sport*
- 3) Fasilitas Toko Bintang *Sport*
- 4) Barang yang diperjual belikan Toko Bintang *Sport*
- 5) Laporan keuangan Toko Bintang *Sport*

**B. Keabsahan Data**

Keabsahan suatu data dapat dilakukan dengan teknik pemeriksaan didasarkan atas kriteria-kriteria tertentu, ada empat kriteria dalam teknik pemeriksaan data, yaitu kredibilitas (derajat kepercayaan), keterlihatan, kebergantungan serta kepastian. Data yang terkumpul sebelumnya merupakan modal awal penelitian dari terkumpulnya data maka akan dilakukan analisis data kemudian dipakai untuk bahan pertimbangan peneliti untuk menyimpulkan penelitian.

Pada penelitian ini penulis menggunakan triangulasi teknik. Menurut Hardani et al., (2020:155) triangulasi teknik berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber data yang sama. Oleh sebab itu peneliti menggunakan triangulasi teknik yang akan membuat peneliti menggunakan teknik wawancara yang dikuatkan hasil observasi dan di dukung dengan hasil dokumen yang lain yang diperoleh untuk mendapatkan hasil data akhir yang objektif.

## **F. Teknik Analisis Data**

Menurut Hardani et al., (2020:161) analisis data yaitu proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat simpulan yang dapat diceriterakan kepada orang lain.

Langkah-langkah analisis data menurut Milles dan Huberman dalam Sugiyono (2019:322) adalah sebagai berikut :

1. *Data Collection* (Pengumpulan Data), yaitu mengumpulkan data dilokasi penelitian dengan melakukan observasi,wawancara,dan dokumentasi dengan menentukan strategi pengumpulan data yang dipandang tepat dan untuk menentukan fokus serta pendalaman data pada proses pengumpulan data.
2. *Data Reduction* (Kondensasi Data), yaitu data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, sehingga perlu dicatat secara teliti dan rinci. Hal ini dilakukan dengan menganalisis data melalui reduksi data. Reduksi data yaitu merangkum, memilih hal-hal penting serta memfokuskan pada tema yang telah ditetapkan. Dengan demikian data yang telah di reduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk menumpulkan data selanjutnya.

3. *Data Display* (Penyajian Data), yaitu rangkaian organisasi informasi yang memungkinkan penelitian dilakukan. Penyajian data diperoleh berbagai jenis, jaringan kerja, keterkaitan kegiatan ataupun tabel.
4. *Conclusion/Verification*, yaitu dalam pengumpulan data, peneliti harus mengerti dan tanggap terhadap sesuatu yang diteliti langsung dilapangan sengan menyusun pola-pola pengarah dan sebab akibat. Sebelum menarik kesimpulan, peneliti harus mencari pola persamaan dan sebagainya secara detail untuk kemudian dianalisis dan kemudian disimpulkan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Umum Objek Penelitian

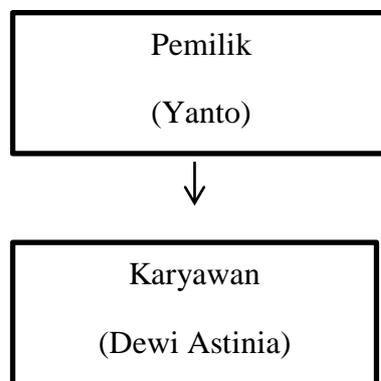
Objek pada penelitian ini yaitu Toko Bintang Sport. Data pada penelitian ini diperoleh dari empat narasumber yaitu pertama pemilik Toko Bintang Sport, kedua karyawan Toko Bintang Sport, ketiga konsumen 1 Toko Bintang Sport, keempat konsumen 2 Toko Bintang Sport. Peneliti ini mengamati Cara yang dilakukan Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan.

#### B. Hasil Penelitian dan Analisis Data

##### 1. Hasil Penelitian

##### a. Pemaparan Pemilihan Subjek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan secara *offline* sesuai dengan kebijakan Toko Bintang Sport, penelitian secara *offline* dilakukan bersama pemilik, karyawan serta dua konsumen Toko Bintang Sport. Berikut merupakan struktur organisasi Toko Bintang Sport:



Sumber: Observasi (2022)

## b. Pemaparan Hasil Observasi

### 1) Pemaparan Hasil Observasi Toko Bintang Sport

**Tabel 4.1 Pemaparan Hasil Observasi Toko Bintang Sport**

No	Sasaran Pengamatan	Hasil Pengamatan
1.	<b>Toko</b>	
	a. Letak	Berada di lokasi yang strategis, di pinggir jalan raya, yang beralamat di JL. Gubug-Kedungjati Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan.
	b. visi dan misi	Visi Menjadi perusahaan olahraga yang senantiasa mampu bersaing dan tumbuh berkembang Misi 1. Melayani para pelanggan dengan baik. 2. Memberikan produk dengan kualitas yang terbaik
	c. Barang yang diperjual belikan	Sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, sarung tinju, tas ransel, sepatu, jaket lari serta lain sebagainya.
	d. Produk terlaris	Sepatu futsal, raket badminton, kok badminton, kok pingpong,

		raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, tas ransel serta sepatu.
2.	<b>Bangunan Toko</b>	
	a. Kondisi fisik Toko Bintang Sport	Bersih rapi dan nyaman untuk kegiatan jual beli.
	b. Fasilitas Toko Bintang Sport	Barang-barang yang diperjual belikan terawat, dan tertata rapi srta terdapat tempat duduk untuk konsumen.
	c. Penataan barang Toko Bintang Sport	Penataan barang rapi dan disesuaikan dengan jenis barangnya.
3.	<b>Pemilik</b>	
	a. Kegiatan promosi barang di Toko Bintang Sport	Promosi dilakukan melalui sosial media Toko Bintang Sport. Sosial media yang digunakan untuk kegiatan promosi yaitu whatsapp, instagram serta facebook.
	b. Jumlah penjualan barang	Jumlah penjualan Toko Bintang Sport rata-rata perbulannya dapat menjual 30 barang dagangan.
	c. Implementasi Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan	Toko Bintang Sport melakukan penjualan secara langsung dengan melakukan promosi penjualan melalui sosil media, seperti whatsapp, instagram dan facebook.
	d. Laporan keuangan	Setiap bulan Toko Bintang Spot membuat laporan pengeluaran dan pemasukan secara sederhana.

	e. Evaluasi	Untuk kedepannya memberikan pelayanan yang lebih baik dan menjual barang dagangan yang lebih bervariasi serta berkualitas.
4.	<b>Karyawan</b>	
	a. Sikap karyawan saat melayani konsumen	Karyawan selalu ramah dan sabar ketika melayanikonsumen yang hendak membeli barang.
	b. Tanggapan konsumen setelah membeli barang di Toko Bintang Sport	Konsumen Toko Bintang Sport merasa nyaman ketika berbelanja di Toko Bintang Sport karena pelayanannya yang ramah serta barang yang dijual juga cukup berkualitas.
5.	<b>Konsumen</b>	
	a. Sikap konsumen saat membeli produk di toko Bintang Sport	Ketika ingin membeli barang di Toko Bintang Sport, biasanya konsumen akan menanyakan stok barang yang akan dibeli.
	b. Tanggapan atau respon konsumen mengenai toko Bintang Sport	Puas berbelanja di Toko Bintang Sport, karena pelayanannya yang ramah dan barangnya cukup berkualitas.

Sumber: Observasi (2022)

## 2) Pemaparan Hasil Wawancara Toko Bintang Sport

a) Transkrip Wawancara Pemilik Toko Bintang Sport (PM) Bapak Yanto, bersama peneliti (P) pada tanggal 16 Juni 2022 di Toko Bintang Sport.

P :“Kapan toko Bintang Sport didirikan, dan berapa lama toko Bintang Sport berdiri samapai saat ini, pak?”

- PM :“Bulan September Tahun 2014, kira-kira sekarang sudah berdiri selama 7 tahun mas.”
- P :“Menurut Bapak berapa rata-rata pendapatan toko Bintang Spot selama sebulan?”
- PM :“Menurut saya biasanya rata-rata pendapatan perbulannya Rp. 5.000.000,00, itu pun bisa lebih. Tapi jika sepi kira-kira kurang lebih Rp. 2.000.000,00.”
- P :“Menurut Bapak apakah biaya operasional yang dikeluarkan toko Bintang Sport sesuai dengan pendapatan?”
- PM :“Menurut saya tidak pasti, terkadang toko untung, terkadang toko juga rugi, apalagi pada waktu pandemi covid-19, itu toko sangat sepi, tapi untungnya akhir-akhir ini toko lumayan rame lagi.”
- P :“Menurut Bapak apakah biaya operasional yang dikeluarkan dapat menambah pendapatan?”
- PM : “Menurut saya belum tentu, kadang ya menamba, kadang juga ya tidak. Tergantung dari penjualan toko.”
- P : “Menurut Bapak bagaimana cara yang dilakukan toko Bintang Sport dalam menginovasi produk yang diperjual belikan?”
- PM : “Menurut saya dengan menawarkan produk yang lebih bervariasi serta menambah jenis dagangan, agar konsumen lebih tertarik untuk berbelanja di Toko Bintang Sport”
- P : “Apa saja jenis produk yang diperjual belikan di toko Bintang Sport milik Bapak?”

PM : “Berbagai macam peralatan olahraga contohnya sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, sarung tinju, tas ransel, sepatu, jaket lari serta lain sebagainya mas.”

P : “Menurut Bapak bagaimana cara toko Bintang Sport dalam menata barang dagangannya agar membuat konsumen tertarik membeli produk yang diperjual belikan?”

PM : “Menurut saya barang yang diperjual belikan ditata di etalase dan ada beberapa barang yang digantung, penataan disesuaikan dengan jenis barang, yang bertujuan agar barang terlihat rapi dan mudah ketika ingin di cari, serta dalam melihat-lihat barang konsumen juga lebih nyaman.”

P : “Berapa rata-rata jumlah penjualan produk perbulan di toko Bintang Sport, pak?”

PM : “Untuk rata-rata jumlah penjualannya itu tidak menentu, jika sedang sepi rata-rata perbulannya Rp 2.000.000,00, akan tetapi jika ramai bisa mencapai Rp. 5.000.000,000 bahkan bisa lebih mas.”

P : “Apakah di toko Bintang Sport memperbolehkan pengembalian barang rusak yang dilakukan oleh konsumen pak?”

PM : “Boleh saja, asalkan sesuai jangka waktu yang ditentukan, yaitu dua hari dengan menyertakan nota pembayaran mas.”

P : “Apakah di toko Bintang Sport diperbolehkan tawar menawar harga ketika membeli produk pak?”

PM : “Konsumen diperbolehkan untuk menawar harga, dan biasanya saya akan memberikan potongan harga mulai Rp. 5.000,000 samapai Rp. 10.000,000, tergantung dengan jumlah barang yang dibeli. Metode ini saya lakukan agar konsumen merasa puas ketika berbelanja di toko saya dan nantinya dapat meningkatkan minat konsumen untuk berbelanja di toko saya dan nantinya dapat memberikan rekomendasi sodara, teman atau tetangganya untuk membeli produk olahraga di toko saya mas.”

P : “Berapa jumlah pelaksanaan promosi setiap bulannya yang dilakukan oleh toko Bintang Sport pak?”

PM : “Seperlunya saja mas, tidak pasti juga untuk melaksanakan promosi satu minggu berapa kali. Paling pelaksanaan promosi hanya dilakukan dengan mengupload produk yang saya jual di whatsapp, instagram dan juga di facebook. Dan biasanya saya akan memberikan diskon ketika ada hari-hari tertentu, seperti pada tanggal 17 Agustus, dan biasanya memberikan diskon sebesar 10% dengan minimal pembelian Rp. 10.000,00.”

P : “Media apa saja yang digunakan toko Bintang Sport dalam pelaksanaan promosi pak?”

PM : “Whatsapp, instagram dan facebook mas.”

P : “Apakah toko Bintang Sport memberikan diskon pada moment acara tertentu pak?”

PM : “Pastinya mas, biasanya pada acara 17 Agustus dengan memberikan diskon sebesar 10% dengan minimal pembelanjaan sebesar Rp. 10.000,00.”

P : “Menurut Bapak bagaimana pemilik toko Bintang sport mengelola karyawan?”

PM : “Jika itu karyawan baru, biasanya saya akan memperkenalkan produk apa yang dijual serta berapa harganya mas, dan menjelaskan mengenai tugas pokoknya serta jadwal kerjanya, selain itu saya biasanya juga akan menjelaskan mengenai bagaimana cara yang harus dilakukan untuk melayani konsumen agar konsumen nyaman ketika sedang berbelanja. Agar karyawan senang biasanya pada idul fitri saya akan memberikan THR, selain itu saya juga akan memberikan bonus kepada karyawan jika penjualan selama satu bulan meningkat pesat.”

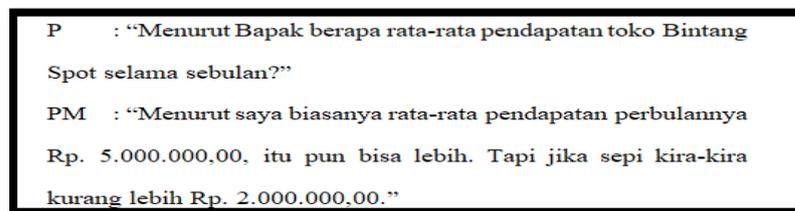
P : “Bagaimana pelayanan yang dilakukan toko Bintang Sport agar konsumen merasa nyaman dan tertarik membeli produk di toko Bintang Sport pak?”

PM : “Dengan menanyakan apa yang konsumen cari mas, agar kita dapat langsung mencarikan barang yang diinginkan konsumen, selain itu biasanya kami juga melayani dengan sabar dan ramah, serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja.”

P : “Menurut Bapak bagaimana cara yang dilakukan pemilik untuk membangun hubungan baik dengan konsumen?”

PM : “Ramah dengan mengajak bicara konsumen dan menyarankan merek apa yang bagus untuk dibeli konsumen serta murah senyum mas.”

Menurut hasil wawancara tersebut peneliti mendapatkan informasi bawasannya :

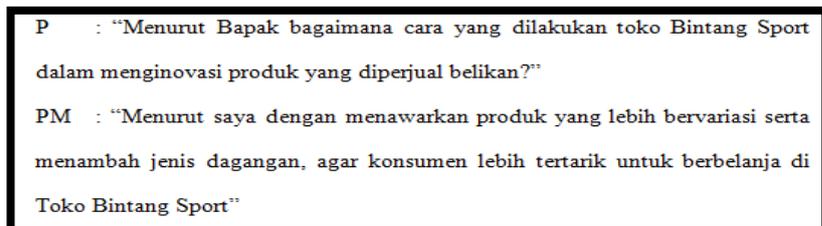


P : “Menurut Bapak berapa rata-rata pendapatan toko Bintang Spot selama sebulan?”  
PM : “Menurut saya biasanya rata-rata pendapatan perbulannya Rp. 5.000.000,00, itu pun bisa lebih. Tapi jika sepi kira-kira kurang lebih Rp. 2.000.000,00.”

**Gambar 4.1 Tanggapan Subjek PM Toko Bintang Sport**

(Sumber : Dokumentasi Penelitian)

Berdasarkan wawancara diatas rata-rata pendapatan Toko Bintang Spot tidak tentu perbulannya, terkadang naik terkadang juga turun, tergantung dari jumlah penjualan produk selama perbulan, sesuai yang dikatakan oleh subjek wawancara PM pada wawancara tersebut mengatakan “biasanya rata-rata pendapatan perbulannya Rp. 5.000.000,00, itu pun bisa lebih. Tapi jika sepi kira-kira kurang lebih Rp. 2.000.000,00.”.

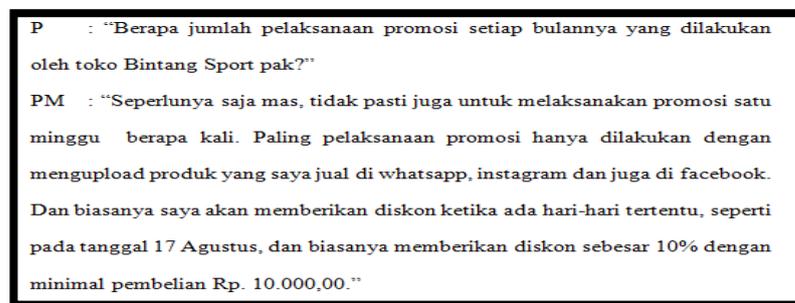


P : “Menurut Bapak bagaimana cara yang dilakukan toko Bintang Sport dalam menginovasi produk yang diperjual belikan?”  
PM : “Menurut saya dengan menawarkan produk yang lebih bervariasi serta menambah jenis dagangan, agar konsumen lebih tertarik untuk berbelanja di Toko Bintang Sport”

**Gambar 4.2 Tanggapan Subjek PM Toko Bintang Sport**

(Sumber : Dokumentasi Penelitian)

Berdasarkan wawancara diatas yang dilakukan Toko Bintang Sport untuk mempertahankan usahanya dan meningkatkan minat konsumen untuk berbelanja di toko Bintang Sport yaitu dengan melakukan inovasi pada produk yang dijual, sesuai yang dikatakan oleh subjek wawancara PM pada wawancara tersebut mengatakan “menawarkan produk yang lebih bervariasi serta menambah jenis dagangan, agar konsumen lebih tertarik untuk berbelanja di Toko Bintang Sport”.



P : "Berapa jumlah pelaksanaan promosi setiap bulannya yang dilakukan oleh toko Bintang Sport pak?"

PM : "Seperlunya saja mas, tidak pasti juga untuk melaksanakan promosi satu minggu berapa kali. Paling pelaksanaan promosi hanya dilakukan dengan mengupload produk yang saya jual di whatsapp, instagram dan juga di facebook. Dan biasanya saya akan memberikan diskon ketika ada hari-hari tertentu, seperti pada tanggal 17 Agustus, dan biasanya memberikan diskon sebesar 10% dengan minimal pembelian Rp. 10.000,00."

#### **Gambar 4.3 Tanggapan Subjek PM Toko Bintang Sport**

(Sumber : Dokumentasi Penelitian)

Berdasarkan wawancara diatas yang Toko Bintang Sport melakukan promosi seperlunya saja melalui akun whatsapp, instagram serta facebook Toko Bintang Sport dan memberikan diskon pada waktu tertentu, sesuai yang dikatakan oleh subjek wawancara PM pada wawancara tersebut mengatakan “kegiatan promosi dilakukan seperlunya saja mas, tidak pasti juga untuk melaksanakan promosi satu minggu berapa kali. Paling pelaksanaan promosi hanya dilakukan dengan mengupload produk yang saya jual di whatsapp, instagram dan juga di facebook. Dan biasanya saya akan memberikan diskon ketika ada hari-hari tertentu, seperti pada tanggal 17 Agustus, dan biasanya memberikan diskon sebesar 10% dengan minimal pembelian Rp. 10.000,00”.

P : “Bagaimana pelayanan yang dilakukan toko Bintang Sport agar konsumen merasa nyaman dan tertarik membeli produk di toko Bintang Sport pak?”

PM : “Dengan menanyakan apa yang konsumen cari mas, agar kita dapat langsung mencarikan barang yang diinginkan konsumen, selain itu biasanya kami juga melayani dengan sabar dan ramah, serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja.”

#### **Gambar 4.4 Tanggapan Subjek PM Toko Bintang Sport**

(Sumber : Dokumentasi Penelitian)

Berdasarkan wawancara diatas yang dilakukan agar konsumen nyaman ketika berbelanja di Toko Bintang Sport yaitu dengan membantu konsumen ketika ingin mencari barang serta melayani dengan ramah dan sabar, sesuai yang dikatakan oleh subjek wawancara PM pada wawancara tersebut mengatakan “dengan menanyakan apa yang konsumen cari mas, agar kita dapat langsung mencarikan barang yang diinginkan konsumen, selain itu biasanya kami juga melayani dengan sabar dan ramah, serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja”.

b) Transkrip Wawancara Karyawan Toko Bintang Sport (KR) Ibu Dewi Astinia, bersama peneliti (P) pada tanggal 16 Juni 2022 di Toko Bintang Sport.

P : “Menurut Ibu berapa rata-rata pendapatan toko Bintang Spot selama sebulan?”

KR : “Rata-rata pendapatan perbulannya tidak tentu mas, jika sepi kurang lebih Rp. 2.000.000,00. Jika ramai biasanya kurang lebih Rp. 5.000.000,00.”

- P : “Menurut Ibu apakah biaya operasional yang dikeluarkan toko Bintang Sport sesuai dengan pendapatan?”
- KR : “Tidak menentu mas, jika toko ramai, biaya yang di keluarkan sesuai dengan pendapatan, tapi jika toko sepi biaya yang dikeluarkan tidak sesuai dengan pendapatan. Contohnya ketika sudah mengeluarkan uang untuk membeli barang dagangan tapi malah barang tersebut belum laku terjual.”
- P : “Menurut Ibu bagaimana cara yang dilakukan toko Bintang Sport dalam menginovasi produk yang diperjual belikan?”
- KR : “Menurut saya dengan menambah stok jenis produk yang diperjual belikan, agar Toko Bintang Spot lebih menjual perlengkapan olahraga yang komplit, sehingga konsumen lebih tertarik untuk berbelanja di Toko Bintang Sport”
- P : “Apa saja jenis produk yang diperjual belikan di toko Bintang Sport bu?”
- KR : “Berbagai macam peralatan olahraga contohnya sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, sarung tinju, tas ransel, sepatu, jaket lari serta lain sebagainya mas.”
- P : “Menurut Ibu bagaimana cara Toko Bintang Sport dalam menata barang dagangannya agar membuat konsumen tertarik membeli produk yang diperjual belikan?”

- KR : “Penataan barang ditata secara rapi, supaya konsumen kami lebih mudah menemukan barang yang mereka cari mas.”
- P : “Berapa rata-rata jumlah penjualan produk perbulan di toko Bintang Sport, bu?”
- KR : “Untuk rata-rata jumlah penjualannya itu tidak menentu, jika sedang sepi rata-rata perbulannya Rp 2.000.000,00, akan tetapi jika ramai bisa mencapai Rp. 5.000.000,000 bahkan bisa lebih mas.”
- P : “Apakah di toko Bintang Sport memperbolehkan pengembalian barang rusak yang dilakukan oleh konsumen bu?”
- KR : “Boleh, jika sesuai dengan jangka waktu yang ditentukan, yaitu maksimal dua hari dengan membawa nota pembayaran mas.”
- P : “Apakah di toko Bintang Sport diperbolehkan tawar menawar harga ketika membeli produk bu?”
- KR : “Sebenarnya untuk tawar menawar diperbolehkan, tapi saya sebagai karyawan tidak berani untuk menurunkan harga, biasanya yang menurunkan harga yaitu pemilik toko sendiri.”
- P : “Berapa jumlah pelaksanaan promosi setiap bulannya yang dilakukan oleh toko Bintang Sport bu?”
- KR : “Untuk pelaksanaan promosi tidak tentu mas, tapi biasanya promosi dilakukan satu bulan tiga kali. Pelaksanaan promosi hanya dilakukan dengan mengupload produk yang saya jual di whatsapp, instagram dan juga di facebook.”

P : “Media apa saja yang digunakan toko Bintang Sport dalam pelaksanaan promosi bu?”

KR : “Whatsapp, instagram dan facebook mas.”

P : “Apakah toko Bintang Sport memberikan diskon pada moment acara tertentu bu?”

KR : “Memberikan pada hari-hari tertentu mas, biasanya pada acara 17 Agustus dengan memberikan diskon sebesar 10% dengan minimal pembelian sebesar Rp. 10.000,00.”

P : “Menurut Ibu bagaimana pemilik toko Bintang sport mengelola karyawan?”

KR : “Biasanya diberi tahu mengenai produk apa yang diperjual belikan, dan berapa harganya, jika itu karyawan baru. Serta untuk meningkatkan semangat karyawan pemilik biasanya akan memberikan bonus, jika penjualan Toko Bintang Spot meningkat, serta ketika idul fitri biasanya saya sebagai karyawan juga diberi THR.”

P : “Bagaimana pelayanan yang dilakukan toko Bintang Sport agar konsumen merasa nyaman dan tertarik membeli produk di toko Bintang Sport bu?”

KR : “Ketika konsumen datang biasanya saya langsung menanyakan apa yang konsumen cari, agar saya dapat langsung mencarikan barang yang diinginkan konsumen, biasanya saya juga melayani

dengan sabar dan ramah, serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja mas.”

P : “Menurut Ibu bagaimana cara yang dilakukan pemilik untuk membangun hubungan baik dengan konsumen?”

KR : “Ramah dengan mengajak bicara konsumen mas dan menyarankan merek apa yang bagus untuk dibeli konsumen serta murah senyum.”

P : “Bagaimana pelayanan yang dilakukan toko Bintang Sport agar konsumen merasa nyaman dan tertarik membeli produk di toko Bintang Sport bu?”  
KR : “Ketika konsumen datang biasanya saya langsung menanyakan apa yang konsumen cari, agar saya dapat langsung mencarikan barang yang diinginkan konsumen, biasanya saya juga melayani dengan sabar dan ramah, serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja mas.”

#### **Gambar 4.5 Tanggapan Subjek KR Toko Bintang Sport**

(Sumber : Dokumentasi Penelitian)

Berdasarkan wawancara diatas yang dilakukan agar konsumen nyaman ketika berbelanja di Toko Bintang Sport yaitu dengan membantu konsumen ketika ingin mencari barang serta melayani dengan ramah dan sabar, sesuai yang dikatakan oleh subjek wawancara KR pada wawancara tersebut mengatakan “ketika konsumen datang biasanya saya langsung menanyakan apa yang konsumen cari, agar saya dapat langsung mencarikan barang yang diinginkan konsumen, biasanya saya juga melayani dengan sabar dan ramah, serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja”.

P : "Menurut Ibu bagaimana cara yang dilakukan pemilik untuk membangun hubungan baik dengan konsumen?"

KR : "Ramah dengan mengajak bicara konsumen mas dan menyarankan merek apa yang bagus untuk dibeli konsumen serta murah senyum."

#### **Gambar 4.6 Tanggapan Subjek KR Toko Bintang Sport**

(Sumber : Dokumentasi Penelitian)

Berdasarkan wawancara diatas yang dilakukan untuk membangun hubungan yang baik dengan konsumen yaitu melayani konsumen dengan ramah, sesuai yang dikatakan oleh subjek wawancara KR pada wawancara tersebut mengatakan "ramah dengan mengajak bicara konsumen mas dan menyarankan merek apa yang bagus untuk dibeli konsumen serta murah senyum".

c) Transkrip Wawancara Konsumen 1 Toko Bintang Sport (KN1) Bapak Yusuf, bersama peneliti (P) pada tanggal 16 Juni 2022 di Toko Bintang Sport.

P : "Apa saja jenis produk yang diperjual belikan di toko Bintang Sport pak?"

KN1 : "Berbagai perlengkapan dan peralatan olahraga. Menurut saya peralatan olahraga yang dijual di Toko Bintang Sport termasuk lengkap, setau saya barang yang dijual seperti sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti dan lain sebagainya mas."

P : “Menurut Bapak bagaimana cara toko Bintang Sport dalam menata barang dagangannya agar membuat konsumen tertarik membeli produk yang diperjual belikan?”

KN1 : “Menurut saya barang yang diperjual belikan ditata dengan rapi, sehingga dapat memudahkan pembeli dalam mencari barang yang akan dibeli.”

P : “Apakah di toko Bintang Sport memperbolehkan pengembalian barang rusak yang dilakukan oleh konsumen pak?”

KN1 : “Boleh, asalkan sesuai dengan waktu yang ditentukan, biasanya maksimal dua hari dengan membawa nota pembayaran mas.”

P : “Apakah di toko Bintang Sport diperbolehkan tawar menawar harga ketika membeli produk pak?”

KN1 : “Boleh, tapi biasanya yang memberikan potongan harga yaitu pemilik toko, jika karyawan biasanya tidak berani untuk memberikan potongan harga mas.”

P : “Media apa saja yang digunakan toko Bintang Sport dalam pelaksanaan promosi pak?”

KN1 : “Setau saya whatsapp, instagram dan facebook mas.”

P : “Apakah toko Bintang Sport memberikan diskon pada moment acara tertentu pak?”

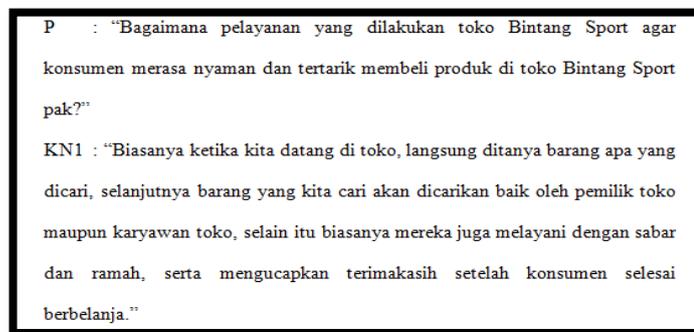
KN1 : “Pernah mas, biasanya pada acara 17 Agustus dengan memberikan diskon sebesar 10% dengan minimal pembelanjaan sebesar Rp. 10.000,00.”

P : “Bagaimana pelayanan yang dilakukan toko Bintang Sport agar konsumen merasa nyaman dan tertarik membeli produk di toko Bintang Sport pak?”

KN1 : “Biasanya ketika kita datang di toko, langsung ditanya barang apa yang dicari, selanjutnya barang yang kita cari akan dicarikan baik oleh pemilik toko maupun karyawan toko, selain itu biasanya mereka juga melayani dengan sabar dan ramah, serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja.”

P : “Menurut Bapak bagaimana cara yang dilakukan pemilik untuk membangun hubungan baik dengan konsumen?”

KN1 : “Ramah dengan mengajak bicara konsumen dan menyarankan merek apa yang bagus untuk dibeli konsumen mas.”



P : “Bagaimana pelayanan yang dilakukan toko Bintang Sport agar konsumen merasa nyaman dan tertarik membeli produk di toko Bintang Sport pak?”

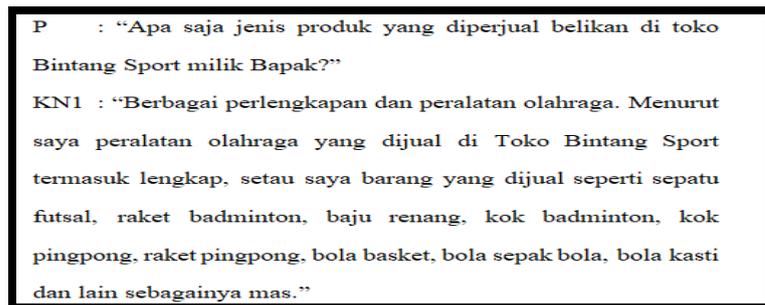
KN1 : “Biasanya ketika kita datang di toko, langsung ditanya barang apa yang dicari, selanjutnya barang yang kita cari akan dicarikan baik oleh pemilik toko maupun karyawan toko, selain itu biasanya mereka juga melayani dengan sabar dan ramah, serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja.”

#### **Gambar 4.7 Tanggapan Subjek KN1 Toko Bintang Sport**

(Sumber : Dokumentasi Penelitian)

Berdasarkan wawancara diatas tanggapan konsumen mengenai pelayanan Toko Bintang Sport yaitu Toko Bintang Sport melayani konsumen dengan ramah dan sabar, sesuai yang dikatakan oleh subjek wawancara KN1 pada wawancara tersebut mengatakan “biasanya ketika kita datang di toko, langsung ditanya

barang apa yang dicari, selanjutnya barang yang kita cari akan dicarikan baik oleh pemilik toko maupun karyawan toko, selain itu biasanya mereka juga melayani dengan sabar dan ramah, serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja”.



P : “Apa saja jenis produk yang diperjual belikan di toko Bintang Sport milik Bapak?”  
KN1 : “Berbagai perlengkapan dan peralatan olahraga. Menurut saya peralatan olahraga yang dijual di Toko Bintang Sport termasuk lengkap, setau saya barang yang dijual seperti sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti dan lain sebagainya mas.”

#### **Gambar 4.8 Tanggapan Subjek KN1 Toko Bintang Sport**

(Sumber : Dokumentasi Penelitian)

Berdasarkan wawancara diatas tanggapan konsumen mengenai Toko Bintang Sport yaitu Toko Bintang Sport menjual berbagai jenis peralatan olahraga dan barang yang dijual termasuk lengkap, sesuai yang dikatakan oleh subjek wawancara KN1 pada wawancara tersebut mengatakan “berbagai perlengkapan dan peralatan olahraga. Menurut saya peralatan olahraga yang dijual di Toko Bintang Sport termasuk lengkap, setau saya barang yang dijual seperti sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti dan lain sebagainya”.

d) Transkrip Wawancara Konsumen 2 Toko Bintang Sport (KN1)Ibu Fifi, bersama peneliti (P) pada tanggal 16 Juni 2022 di Toko Bintang Sport.

P : “Apa saja jenis produk yang diperjual belikan di toko Bintang Sport bu?”

KN2 : “Berbagai perlengkapan dan peralatan olahraga, setau saya barang yang dijual seperti sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, tas dan lain sebagainya mas.”

P : “Menurut Ibu bagaimana cara toko Bintang Sport dalam menata barang dagangannya agar membuat konsumen tertarik membeli produk yang diperjual belikan?”

KN2 : “Menurut saya barang yang dagangan ditata dengan rapi, sehingga dapat memudahkan pembeli dalam mencari barang yang akan dibeli serta pembeli menjadi nyaman ketika sedang berbelanja.”

P : “Apakah di toko Bintang Sport memperbolehkan pengembalian barang rusak yang dilakukan oleh konsumenbu?”

KN2 : “Boleh, tapi sesuai dengan waktu yang ditentukan, biasanya maksimal dua hari dengan membawa nota pembayaran mas.”

P : “Apakah di toko Bintang Sport diperbolehkan tawar menawar harga ketika membeli produk bu?”

KN2 : “Boleh mas, tapi biasanya yang memberikan potongan harga yaitu pemilik toko, jika karyawan biasanya harganya pas, karna karyawan tidak berani untuk memberikan potongan harga.”

P : “Media apa saja yang digunakan toko Bintang Sport dalam pelaksanaan promosi bu?”

KN2 : “Setau saya whatsapp, instagram dan facebook mas.”

P : “Apakah toko Bintang Sport memberikan diskon pada moment acara tertentu bu?”

KN2 : “Iya memberikan diskon mas, biasanya pada acara-acara tertentu, contohnya hari Kemerdekaan pada tanggal 17 Agustus dengan memberikan diskon sebesar 10% dengan minimal pembelanjaan sebesar Rp. 10.000,00.”

P : “Bagaimana pelayanan yang dilakukan toko Bintang Sport agar konsumen merasa nyaman dan tertarik membeli produk di toko Bintang Sport bu?”

KN2 : “Biasanya baik pemilik maupun karyawan melayani dengan sabar dan ramah, selain itu juga mau mencarikan barang yang akan kita beli serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja.”

P : “Menurut Ibu bagaimana cara yang dilakukan pemilik untuk membangun hubungan baik dengan konsumen?”

KN2 : “Ramah dengan mengajak bicara konsumen dan menyarankan merek apa yang bagus untuk dibeli konsumen mas.”

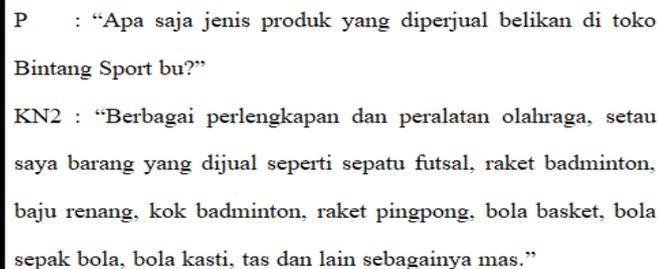
P : “Bagaimana pelayanan yang dilakukan toko Bintang Sport agar konsumen merasa nyaman dan tertarik membeli produk di toko Bintang Sport bu?”

KN2 : “Biasanya baik pemilik maupun karyawan melayani dengan sabar dan ramah, selain itu juga mau mencarikan barang yang akan kita beli serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja.”

#### **Gambar 4.9 Tanggapan Subjek KN2 Toko Bintang Sport**

(Sumber : Dokumentasi Penelitian)

Berdasarkan wawancara diatas tanggapan konsumen mengenai pelayanan Toko Bintang Sport yaitu Toko Bintang Sport melayani konsumen dengan ramah dan sabar, sesuai yang dikatakan oleh subjek wawancara KN2 pada wawancara tersebut mengatakan “biasanya baik pemilik maupun karyawan melayani dengan sabar dan ramah, selain itu juga mau mencarikan barang yang akan kita beli serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen selesai berbelanja”.



P : “Apa saja jenis produk yang diperjual belikan di toko Bintang Sport bu?”

KN2 : “Berbagai perlengkapan dan peralatan olahraga, setau saya barang yang dijual seperti sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, tas dan lain sebagainya mas.”

#### **Gambar 4.10 Tanggapan Subjek KN2 Toko Bintang Sport**

(Sumber : Dokumentasi Penelitian)

Berdasarkan wawancara diatas tanggapan konsumen mengenai Toko Bintang Sport yaitu Toko Bintang Sport menjual berbagai jenis peralatan olahraga, sesuai yang dikatakan oleh subjek wawancara KN2 pada wawancara tersebut mengatakan “berbagai perlengkapan dan peralatan olahraga, setau saya barang yang dijual seperti sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, tas dan lain sebagainya”.

## 2. Pedoman Analisis Data

Untuk mempermudah proses analisis data, maka diperlukan suatu pedoman untuk menganalisis data. Pedoman analisis data ini berguna sebagai patokan poin-poin yang akan dibahas dan akan dianalisis dalam penelitian ini. Berikut ini merupakan tabel pedoman analisis data dalam penelitian ini.

**Tabel 4.2 Pedoman Analisis Data**

<b>Indikator</b>	<b>Keterangan</b>
Laba atau Keuntungan Usaha	Laba atau keuntungan usaha merupakan tujuan utama dari bisnis. Laba usaha adalah selisih antara pendapatan dan biaya.
Produktivitas dan <i>Efisiensi</i>	Besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan dan pada akhirnya menentukan besar kecilnya pendapatan, sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh.
Kompetensi dan Etika Bisnis	Kompetensi dan etika bisnis merupakan akumulasi dari pengetahuan, hasil penelitian, dan pengalaman secara <i>kuantitatif</i> maupun <i>kualitatif</i> dalam bidangnya sehingga dapat menghasilkan <i>inovasi</i> sesuai dengan tuntutan zaman.
Daya Saing	Daya saing adalah kemampuan atau ketangguhan dalam bersaing untuk

	<p>merebut perhatian dan loyalitas konsumen. Suatu bisnis dapat dikatakan berhasil, bila dapat mengalahkan pesaing atau paling tidak masih bisa bertahan menghadapi pesaing. Dengan kata lain perusahaan dapat meningkatkan jumlah konsumen atau paling tidak mempertahankannya.</p>
<p>Terbangunnya Citra Baik</p>	<p>Citra baik perusahaan terbagi menjadi dua yaitu, <i>trust internal</i> dan <i>trust external</i>. <i>Trust Internal</i> adalah amanah atau <i>trust</i> dari segenap orang yang berada dalam perusahaan. Sedangkan <i>trust external</i> adalah timbulnya rasa amanah atau percaya dari segenap pemangku kepentingan (<i>stakeholder</i>) perusahaan, baik itu konsumen, pemsok, pemerintah, maupun masyarakat luas, bahkan juga pesaing.</p>

### C. Pembahasan

Berdasarkan pada deskripsi umum dari objek penelitian serta hasil dari analisis data, peneliti mengamati cara Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan. Hal itu bisa dilihat dari hasil temuan peneliti dilapangan sebagai berikut:

#### 1. Laba atau Keuntungan Usaha

Laba atau keuntungan yaitu pendapatan yang diterima setiap bulannya oleh pemilik usaha baik laba bersih maupun laba kotor. Keuntungan usaha Toko

Bintang Spot berasal dari keuntungan operasional dan keuntungan non operasional. Keuntungan operasional berasal dari keuntungan penjualan peralatan olahraga, sedangkan keuntungan non operasional diperoleh dari penjualan kardus bekas tempat barang dagangan yang dirosokkan. Sasaran konsumen Toko Bintang Sport yaitu anak SD sampai dengan orang dewasa, karena disini Toko Bintang Sport menjual peralatan olahraga untuk anak SD sampai orang dewasa.

Rata-rata laba bersih Toko Bintang Sport setiap bulannya tidakmenentu, tergtung dari jumlah penjualan setiap bulannya, akan tetapi biasanya laba bersih Toko Bintang Sport mencapai Rp. 2.000.000,00 samapai dengan Rp. 5.000.000,00. Salah satu faktor yang menyebabkan menurunnya laba Toko Bintang Sport yaitu pandemi *covid-19*. Hal ini disebabkan ketika pandemi *covid-19* seluruh kegiatan di batasi sehingga segala aktivitas tidak dapat berjalan sesuai dengan keinginan sendiri, apalagi ketika ada kebijakan PSBB atau Pembatasan Sosial Berskala Besar, yang mengharuskan toko tutup jam 20.00 WIB.

Maka dari itu ketika pandemi *covid-19*, pendapatan Toko Bintang Sport paling sedikit sebesar Rp. 2.000.000,00, sedangkan sebelum pandemi *covid-19* paling besar Toko Bintang Sport memperoleh pendapatan sebesar Rp. 5.000.000,00, hal ini disebabkan sebelum pandemi *covid-19* seluruh kegiatan olahraga masih berjalan tanpa adanya pembatasan kegiatan, jadi wajar jika penjualan Toko Bintang Sport sebelum pandemi *covid-19* meningkat.

Dengan demikian keuntungan yang tidak menentu terkadang menyulitkan pemilik jika keuntungannya sedikit. Hal ini disebabkan biaya operasional yang harus dikeluarkan pemilik setiap bulannya lumayan besar, seperti menggaji

karyawan sebesar Rp.1.000.000,00, membayar air dan listrik sebesar Rp. 300.000 serta berbelanja stok barang dagangan yang sudah habis. Jika pendapatan dan pengeluaran lebih banyak pengeluaran, biasanya pemilik akan menggunakan uang pribadi untuk keperluan toko. Peralatan yang banyak dibeli oleh pemilik yaitu peralatan yang banyak diminati oleh konsumen, seperti sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, tas ransel serta sepatu.

Hal ini didukung dengan adanya observasi dan dokumentasi mengenai keuntungan atau laba yang diterima selama sebulan Toko Bintang Sport. Bahwa pada lembar observasi dan dokumentasi keuntungan Toko Bintang Sport tidak menentu pada kisaran Rp. 2.000.000,00-Rp. 5.000.000,00. Selain itu biaya operasional yang harus dikeluarkan setiap bulannya yaitu gaji karyawan, pembelian stok barang dagangan serta listrik dan air. Jika keuntungan dan biaya operasional lebih banyak biaya operasional, maka pemilik harus menggunakan uang pribadi untuk menutup biaya operasional.

## 2. Produktivitas dan *Efisiensi*

Toko Bintang Sport menjual berbagai macam peralatan olahraga contohnya sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, sarung tinju, tas ransel, sepatu, jaket lari serta lain sebagainya. Biasanya barang yang banyak diminati oleh konsumen yaitu sepatu futsal, raket badminton, baju renang, kok badminton, kok pingpong, raket pingpong, bola basket, bola sepak bola, bola kasti, tas ransel serta

sepatu. Dengan demikian Toko Bintang Sport akan memperbanyak stok barang yang banyak diminati.

Agar meningkatkan konsumen untuk berbelanja di Toko Bintang Sport dan tidak merasa kecewa ketika membeli di Toko Bintang Sport, selama satu minggu sekali biasanya karyawan akan mengecek barang apa yang sudah habis, kemudian pemilik toko akan berbelanja stok barang yang sudah habis tersebut, tujuannya agar ketika pembeli mencari barang tersebut, persediaan di toko masih ada. Selain itu setiap satu bulan sekali karyawan juga akan mengecek barang apa saja yang sudah tidak layak dijual dan akan ditaruh di gudang, serta setiap hari karyawan rajin untuk membersihkan toko dan mengelap barang-barang dagangan agar tidak berdebu dan tetap bersih.

Barang-barang juga ditata sesuai dengan jenis barangnya, dan diletakkan di etalase dan ada juga yang di gantung. Contohnya bola di letakkan dengan bola. Hal ini dilakukan agar ketika konsumen ingin mencari barang yang mereka inginkan maka mereka akan merasa nyaman karena barangnya bersih dan penataannya juga rapi. Inovasi yang dilakukan oleh Toko Bintang Sport untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan menanyakan kepada konsumen sebaiknya barang apa saja yang harus ditambahkan untuk dijual. Setelah mengetahui jawaban dari beberapa konsumen, maka pemilik akan menjual barang yang banyak direkomendasikan konsumen untuk dijual.

Hal ini dilakukan agar peralatan yang dijual di Toko Bintang cerdas lebih komplit. Sedangkan rata-rata pendapatannya perbulan mencapai Rp. 2.000.000,00-Rp. 5.000.000,00. Hal ini didukung dengan adanya observasi dan

dokumentasi mengenai produktifitas dan efisiensi Toko Bintang Sport. Bahwa pada lembar observasi dan dokumentasi produktifitas dan efisiensi Toko Bintang Sport akan mengecek barang dagangan yang habis terjual, dan membeli barang dagangan yang sudah habis terjual, serta menanyakan kepada konsumen mengenai rekomendasi barang apa yang banyak dibutuhkan konsumen agar nantinya Toko Bintang Sport dapat menjual barang tersebut.

### 3. Kompetensi dan Etika Bisnis

Toko Bintang Sport pastinya memiliki strategi tertentu untuk mempertahankan usahanya. Salah satu strategi yang dilakukan Toko Bintang untuk mempertahankan usahanya dan membuat banyak konsumen untuk tertarik membeliperalatan olahraga di situ yaitu memperbolehkan konsumen mengembalikan barang yang sudah dibeli, dengan ketentuan tertentu, yaitu barang boleh dikembalikan maksimal dua hari setelah pembelian serta harus membawa nota pembayaran barang yang dibeli.

Selain itu toko akan menggeratiskan barang yang dibeli konsumen jika pembelian barang tidak disertai dengan nota pembelian. Hal ini dilakukan oleh pemilik toko untuk megantisipasi kecurangan karyawan yang tidak memberikan nota dan uang pembelian masuk di kantong karyawan. Selanjutnya pemilik juga memperbolehkan konsumen untuk menawar barang yang dibeli. Akan tetapi biasanya potongan harga dari tawar menawar akan diperbolehkan oleh pemilik saja, dan jika yang melayani karyawan biasanya harga tidak bisa ditawar. Pemilik biasanya memberikan potongan harga sebsar Rp. 5.000,000-Rp. 10.000,00 tergantung dari jumlah pembelian barang.

Hal ini didukung dengan adanya observasi dan dokumentasi mengenai kompetensi dan etika bisnis Toko Bintang Sport. Bahwa pada lembar observasi dan dokumentasi kompetensi dan etika bisnis, Toko Bintang Sport memperbolehkan konsumen untuk mengembalikan barang yang sudah dibeli, dengan persyaratan maksimal dua hari dari hari pembelian dengan membawa nota pembelian, selanjutnya akan menggeratiskan produk yang dibeli apabila ketika pembelian tidak disertai dengan nota serta memperbolehkan menawar barang yang akan dibeli.

#### 4. Daya Saing

Toko olahraga yang berlokasi di daerah Grobogan Barat kebetulan baru Toko Bintang Sport saja, jadi dapat dinilai bahwa Toko Bintang Sport belum memiliki pesaing penjual peralatan olahraga di sekitar tempat berjualannya. Walaupun begitu Toko Bintang Sport memiliki jumlah pesaing penjualan *online* yang sangat banyak. Apalagi pada saat ini hampir semua orang lebih senang berbelanja *online* dari pada berbelanja langsung, hal ini dikarenakan menurut mereka belanja *online* lebih fleksibel dibandingkan harus berbelanja langsung datang ke toko.

Dengan demikian maka strategi yang dilakukan Toko Bintang Sport untuk meningkatkan konsumen agar senang berbelanja di Toko Bintang Sport yaitu:

- a. Melakukan promosi barang yang diperjual belikan melalui akun sosial media Toko Bintang Sport, seperti whatsapp, instagram dan juga facebook. Biasanya pelaksanaan promosi dilakukan hanya dengan mengupload barang apa saja

yang dijual di Toko Bintang Sport, pelaksanaan promosi dilakukan tidak tentu, biasanya satu bulan tiga kali.

- b. Toko Bintang Sport juga melakukan pelayanan pembelian secara online melalui sosial media whatsapp, instagram dan facebook. Biasanya jika yang membeli adalah konsumen luar kota, maka barang yang dibeli dikirim melalui jasa pengiriman, biasanya melalui JNE.
- c. Pelayanan antar, yaitu Toko Bintang Sport membuka layanan antar untuk konsumen yang menginginkan produk yang sudah dibeli diantar ke tempat tujuan. Pelayanan antar yang dilakukan Toko Bintang Sport pastinya memiliki biaya tambahan. Biaya tambahan tersebut tergantung dari dekat atau jauhnya tujuan pengantaran barang. Pelayanan antar dipatok mulai harga Rp. 10.000,00. Hal ini dilakukan Toko Bintang Sport agar pembeli merasa senang dan puas ketika berbelanja di Toko Bintang Sport.
- d. Memberikan pelayanan yang ramah, yaitu ketika konsumen membeli barang, penjual harus melayani dengan sabara dan ramah sesuai dengan permintaan barang yang diinginkan oleh pembeli.
- e. Menjaga kebersihan toko, yaitu Toko Bintang Sport melakukan pengendalian agar toko kelontong tetap terjaga dan terpelihara dengan baik serta bersih, kemudian pedagang toko juga merapikan penempatan barang-barang dagangan agar terlihat rapi selain itu pedagang toko juga mempertahankan kualitas produknya yaitu dengan menyendirikan barang yang sudah rusak.

Hal ini didukung dengan adanya observasi dan dokumentasi mengenai daya saing Toko Bintang Sport. Bahwa pada lembar observasi dan dokumentasi daya

saing, Toko Bintang Sport mempromosikan barang yang diperjual belikan melalui sosial media seperti whatsapp, instagram serta facebook, melakukan pelayanan secara online, membuka layanan antar serta menjaga kebersihan toko serta memberkan pelayanan yang ramah.

#### 5. Terbangunnya Citra Baik

Toko Bintang Sport membangun citra yang baik kepada konsumennya yaitu dengan melayani konsumen sepenuh hati, sabar dan ramah. Maka agar pelayanan yang baik dapat tercipta, biasanya pemilik akan mengajarkan mengenai cara melayani konsumen kepada karyawan baru, Sebelum mengajarkan cara melayani konsumen biasanya pemilik akan memberi tahu mengenai barang apa saja yang dijual dan berapa harga barang-barang tersebut, serta memberitahu apa saja tugas yang harus dilakukan oleh karyawannya. Tujuannya agar karyawan benar-benar paham mengenai tugasnya dan dapat membuat konsumen merasa nyaman.

Selanjutnya pemilik akan mengjarkan kepada karyawan agar nantinya ketika melayani konsumen, harus dengan ramah dan sabar, serta membantu untuk mencarikan barang yang diinginkan oleh konsumen. Hal ini dilakukan agar respon konsumen baik dan konsumen juga tidak kapok untuk berbelanja di Toko Bintang Sport. Setelah konsumen berbelanja juga harus mengucapkan terimakasih.

Hal ini didukung dengan adanya observasi dan dokumentasi mengenai terbangunnya citra baik Toko Bintang Sport. Bahwa pada lembar observasi dan dokumentasi terbangunnya citra baik, Toko Bintang Sport melayani konsumen dengan ramah, dan membantu mencarika barang yang dicari oleh konsumen serta mengucapkan terimakasih setelah konsumen berbelanja.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Cara yang dilakukan toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan yaitu pertama laba yang diperoleh toko Bintang Sport setiap bulannya tidak menentu, kadang turun kadang juga naik, biasanya laba yang diperoleh sekitar Rp. 2.000.000,00-Rp. 5.000.000,00, laba yang diperoleh berasal dari keuntungan operasional dan keuntungan non operasional. Kedua produktifitas dan efisiensi yaitu toko Bitang Sport hanya menjual peralatan olahraga, sehingga dalam penataan barang dagangan agar terlihat rapi maka toko Bintang Sport menata barang sesuai dengan jenis barang dagangannya, selain itu toko Bintang Sport rajin dalam mengecek stok barang dagangan dan memisahkan barang dagangan yang sudah tidak layak jual. Ketiga kompetensi dan etika bisnis yaitu toko Bintang Sport akan menambah barang dagangan yang banyak dicari oleh konsumen, selain itu toko Bintang Sport memperbolehkan konsumen untuk mengembalikan barang yang sudah dibeli dengan syarat tertentu, selanjutnya toko Bintang Sport juga memperbolehkan konsumen untuk menawar barang yang akan dibeli. Keempat daya saing yaitu toko Bintang Sport melakukan promosi melalui akun sosial media Toko Bintang Sport, seperti whatsapp, instagram dan juga facebook, serta toko Bintang Sport juga akan memberikan diskon

pada saat *event* tertentu, selanjutnya toko Bintang Sport juga melayani pembelian online dan juga pengantaran barang yang sudah dibeli. Kelima terbangunnya citra baik yaitu toko Bintang Sport membangun citra yang baik kepada konsumennya dengan melayani konsumen sepenuh hati, sabar dan ramah.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil pembahasan Analisis Toko Bintang Sport Dalam Melakukan Usaha Bidang Keolahragaan, maka penulis memberi saran sebagai kepada:

1. Pemilik Toko Bintang Sport
  - a. Melakukan *endorse* pada selebgram Kabupaten Grobogan yang memiliki *followers* banyak, yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan.
  - b. Menjual produk di marketplace seperti shopee, toko pedia serta lazada.
  - c. Menjual produk yang banyak di butuhkan konsumen.

2. Peneliti

Harapannya untuk peneliti selanjutnya yaitu agar nantinya dapat meneliti lebih mendalam mengenai keberhasilan usaha dalam bidang olahraga yang ada di Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Daeng. Yusuf. (2019). Entrepreneur Yang Handal Mampu Memprediksi Resiko Management. Porsesing Seminar Nasional. No.10.
- Fajrillah. (2020). Smart Entrepreneurship: Peluang Bisnis Kreatif & Inovatif Di Era Digital. Yayasan Kita Menulis. Medan
- Fauzia. Ika Yunia (2013). Etika Bisnis Dalam Islam. Kencana. Jakarta.
- Fauzia. Ika Yunia (2018). Prinsip Dasar Ekonomi Islam. Prenada Media. Jakarta.
- Felicia, E., & Badrul, M. (2022). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Supplier Terbaik Menggunakan Metode Simple Additive Weighting. *Jurnal Ilmiah Informatika (JIF)*, 10(02), 107–111.
- Hardani, Maret, U. S., Andriani, H., Sukmana, D. J., Mada, U. G., Hardani., Nur Hikmatul Auliya, G. C. B., Helmina Andriani, M. S., Fardani, R. A., Ustiaty, J., Utami, E. F., Sukmana, D. J., & Istiqomah, R. R. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Indriyatni. Lies (2013). Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil ( Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat). *Jurnal Stie Semarang*. Vol.5. No.1.
- Jumaedi. Heri (2012). Hubungan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Pada Pengusaha Kecil Di Pekalongan) .*Jurnal Manajerial*. Vol.11. No.21.
- Kusuma. Tirta Hadi (2016). Pengaruh Persepsi Peran Etika Dan Tanggung Jawab Sosial, Sifat Machiavellian, Dan Preferensi Risiko Terhadap Pengambilan Keputusan Etis (Studi Pada Konsultan Pajak Di Kota Malang). *Jurnal Perpajakan*. Vol.10. No.3.
- Masduki. Lusi. Rachmiazasi. (2019). Penerapan Pembelajaran Entrepreneur Berbasis Matematika. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Matematika*. Vol.4. No.1.
- Pebakirang, S. A. M., Sutrisno, A., & Neyland, J. (2017). Penerapan Metode AHP (Analytical Hierarchy Process) Untuk Pemilihan Supplier Suku Cadang Di PLTD Bitung. *Jurnal Online Poros Teknik Mesin*, 6(1), 32–44.
- Pratiwi, I., MZ, H., & Aprilyanti, S. (2018). Pemilihan Supplier Terbaik Penyedia Barang Consumable Menggunakan Metode Analytical Hierarchy Process (Studi kasus di Departemen Pengadaan Barang PT. PUSRI). *Jurnal Manajemen Industri Dan Logistik*, 02(02), 147–158.
- Saleh. Abdul. Rachman & Hardi Utomo. (2018). Pengaruh Disiplin Kerja, Motivasi Kerja, Etos Kerja Dan Lingkungan Kerja Terhadap Produktivitas

Kerja Karyawan Bagian Produksi Di Pt. Inko Java Semarang. Jurnal Among Makarti. Vol.11. No.21.

Sanawiri. Brillyanes. (2018). Kewirausahaan. UB Press. Malang.

Sudaryono. (2011). Kewirausahaan. Andi. Yogyakarta

Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D. Alfabeta. Bandung.

Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dab R&D. Bandung: Alfabeta.

Suryana. Yusuf. (2011). Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses Ed.2. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.

Zulkarnain. Muhammad Iskandar. (2015). Peran Balai Pemuda Dan Olahraga Yogyakarta Dalam Upaya Pengembangan Kewirausahaan Pemuda Untuk Mendukung Ketahanan Ekonomi Keluarga ( Studi Tentang Persepsi Peserta Kegiatan Pelatihan Keterampilan BPO DIY). Jurnal Ketahanan Nasional. Vol.1.No.3.

# LAMPIRAN

**Lampiran 1 Kisi-Kisi Wawancara Pemilik Toko Bintang Sport**

<b>NO</b>	<b>Sub Pertanyaan</b>	<b>Sub Indikator</b>	<b>No Soal</b>
1	Lama Berdirinya Toko	Lama berdirinya Toko Bintang Sport	1
2	Laba atau Keuntungan Usaha	Pendapatan per bulan, biaya pengeluaran yang sesuai atau tidak dengan pendapatan, biaya operasional yang dikeluarkan dapat menambah pendapatan atau tidak,	2,3,4
3	Produktivitas dan Efisiensi	Pelaksanaan inovasi, jenis produk yang diperjual belikan, penataan barang, jumlah penjualan perbulan,	5,6,7,8
4	Kompetensi dan Etika Bisnis	Pengembalian barang rusak, tawar menawar	9,10
5	Daya Saing	Jumlah pelaksanaan promosi setiap bulannya, media yang digunakan dalam pelaksanaan promosi, pemberian diskon	11,12,13
6	Terbangunnya Citra Baik	Sistem pengelolaan karyawan, pelayanan konsumen, hubungan dengan konsumen	14,15,16

**Lampiran 2 Wawancara Karyawan Toko Bintang Sport**

<b>NO</b>	<b>Sub Pertanyaan</b>	<b>Sub Indikator</b>	<b>No Soal</b>
1	Laba atau Keuntungan Usaha	Pendapatan per bulan, Pendapatan per bulan, biaya pengeluaran yang sesuai atau tidak dengan pendapatan	2,3
2	Produktivitas dan Efisiensi	Pelaksanaan inovasi, jenis produk yang diperjual belikan, penataan barang, jumlah penjualan perbulan,	5,6,7,8
3	Kompetensi dan Etika Bisnis	Pengembalian barang rusak, tawar menawar	9,10
4	Daya Saing	Jumlah pelaksanaan promosi setiap bulannya, media yang digunakan dalam pelaksanaan promosi, pemberian diskon	11,12,13
5	Terbangunnya Citra Baik	Sistem pengelolaan karyawan, pelayanan konsumen, hubungan dengan konsumen	14,15,16

### Lampiran 3 Wawancara Konsumen Toko Bintang Sport

<b>NO</b>	<b>Sub Pertanyaan</b>	<b>Sub Indikator</b>	<b>No Soal</b>
1	Produktivitas dan Efisiensi	Jenis produk yang diperjual belikan, penataan barang	6,7
2	Kompetensi dan Etika Bisnis	Pengembalian barang rusak, tawar menawar	9,10
3	Daya Saing	Media yang digunakan dalam pelaksanaan promosi, pemberian diskon	12,13
4	Terbangunnya Citra Baik	Pelayanan konsumen, hubungan dengan konsumen	15,16

### Lampiran 4 Observasi

No	Sasaran Pengamatan
1.	<b>Toko</b>
	a. Letak
	b. visi dan misi
	c. Barang yang diperjual belikan
2.	<b>Bangunan Toko</b>
	a. Kondisi fisik Toko Bintang Sport
	b. Fasilitas Toko Bintang Sport
	c. Penataan barang Toko Bintang Sport
3.	<b>Pemilik</b>
	a. Kegiatan promosi barang di Toko Bintang Sport
	b. Jumlah penjualan barang
	c. Implementasi Toko Bintang Sport dalam melakukan usaha bidang keolahragaan
	d. Laporan keuangan
	e. Evaluasi
4.	<b>Karyawan</b>
	a. Sikap karyawan saat melayani konsumen
	b. Tanggapan konsumen setelah membeli barang di Toko Bintang Sport
5.	<b>Konsumen</b>
	a. Sikap konsumen saat membeli produk di toko Bintang Sport
	b. Tanggapan atau respon konsumen mengenai toko Bintang Sport

a. Lampiran Dokumentasi

Digunakan untuk mendapatkan data tentang :

1. Profil Toko Bintang *Sport*
2. Visi dan Misi Toko Bintang *Sport*
3. Fasilitas Toko Bintang *Sport*
4. Barang yang diperjual belikan Toko Bintang *Sport*
5. Laporan keuangan Toko Bintang *Sport*

**Lampiran 5 Dokumentasi**







