

## DAFRAT PUSTAKA

- Ahadiat, Ayi, *Manajemen Strategi Tinjauan Teoritis Multi Perspektif*  
Lampung : Pusat Penerbitan Penelitian Universitas Lampung,  
2010
- Astuti Anisa Mayang Indri dan Sinta Ratnawati *Analisis SWOT dalam  
menentukan strategi pemasaran studi kasus dikantor pos kota  
malang*, Jurnal Ilmu Manajemen vol.17, No,2, 2020
- Bernadine, *Analisis perumusan Strategi Bisnis studi pada andika salon  
di cibubur*, Jurnal Strategi Kebijakan Bisnis Cibubur : tt
- B. N. Maribun, *Kamus Manajemen*, Jakarta : Sinar Harapan, 2003
- David, Fred R., Forest R. David, 2016, *Manajemen Strategi: suatu  
pendekatan keunggulan bersaing*, Jakarta: Salemba Empat.
- Edi, Sukarjo, *Analisis strategi bersaing penjualan produk pakaian  
pedagang -pedagang di pasar parung panjang bogor terhadap  
pedagang di pasar lain*. Bogor : Inovasi jurnal Ilmiah Ilmu  
manajemen 3.2. 2016
- Fahmi, Irham, *manajemen Strategi Teori dan Aplikasi*, Bandung :  
Alfabeta, 2015, cetakan ketiga.
- Farchan, fauzi, *Strategi MSDM Sebuah Cara Menciptakan Kinerja  
Organisasi Dalam Mencapai Keunggulan Bersaing*. Jurnal  
Pendidikan dan Studi Islam Vol. 4 No.1 March 2018.
- Hani setyorini, dkk *Analisis strategi pemasaran menggunakan matrix  
swot dan QSPM (studi kasus : Restoran WS Soekarno Hatta  
Malang)*. Jurnal strategi dan Manajemen Agroindustri vol. 5  
No.1: 46-53
- Isnani Riski Miayasari, *strategi pemasaran toko baju di kota  
palangkaraya*, IAIN Palangkaraya, 20019

Jazuli, Syauqy, *Analisis Swot Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Pada BMT El-Syifa Ciganjur*, skripsi, 2016 : Universitas Syarif Hidayatullah Jakarta.

Sugiono, *metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&B* Bandung: ALFABETA, 2014.

Sulasih, *Implementasi Matrix IFE, Matrix EFE, Matrix SWOT dan QSPM untuk menentukan alternatif strategi guna meningkatkan keunggulan kompetitif bagi usaha produksi kelompok buruh pembatik di Keser ntong Patikraja Banyumas*” *Jurnal E-BIS* Vol. 1, 2019.

Sulistiani, Dwi, *Analisis Swot Sebagai Strategi Perusahaan Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis*, Universitas Maulana Malik Ibrahim Malang: 2006.

Taufiqurrohmah, *Manajemen Strategi* Jakarta : Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Prof. Dr. Moestopo Beragama, 2016.

Widya, Rahajeng, *manajemen strategik 4.0*, Jakarta : PT Adya Berkah Mulia, 2020

Wiswasta Alit, dkk, *Analisis SWOT (kajian perencanaan model, strategi, dan pengembangan usaha)*, Denpasar: UNMASSPRESS, 2018.

[https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as\\_sdt=0%2C5&q=Analisis+strayegi+bersaing+produk+pakaian&btnG=#d=gs\\_qabs&t=1664980960660&u=%23p%3DXg2e3s8cHUEJ](https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Analisis+strayegi+bersaing+produk+pakaian&btnG=#d=gs_qabs&t=1664980960660&u=%23p%3DXg2e3s8cHUEJ)

[https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as\\_sdt=0%2C5&q=Strategi+pemasaran+toko+baju&btnG=#d=gs\\_qabs&t=1664981064370&u=%23p%3DT9TSbyr-ENIJ](https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Strategi+pemasaran+toko+baju&btnG=#d=gs_qabs&t=1664981064370&u=%23p%3DT9TSbyr-ENIJ)

[https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as\\_sdt=0%2C5&q=Kamus+manajemen&btnG=#d=gs\\_qabs&t=1664982022547&u=%23p%3DXRLoiBTQeS8J](https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Kamus+manajemen&btnG=#d=gs_qabs&t=1664982022547&u=%23p%3DXRLoiBTQeS8J)

[https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as\\_sdt=0%2C5&q=Analisis+swot+dalam+menentukan+strategi+pemasaran&btnG=#d=gs\\_qabs&t=1664982132768&u=%23p%3Dux9j0bqFJ3oJ](https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=Analisis+swot+dalam+menentukan+strategi+pemasaran&btnG=#d=gs_qabs&t=1664982132768&u=%23p%3Dux9j0bqFJ3oJ)

<https://ejournal.uin-malang.ac.id/index.php/lemlit/article/view/2725>

<https://m.youtube.com/watch?v=f2PugGuznN4>

<https://m.youtube.com/watch?v=kLQM5GCqiGE>

<https://m.youtube.com/watch?v=QV2eTh9sbE>

Catatan wawancara, “Sejarah dan Perkembangan Toko Sofwan Collection, (Serang : Toko Sofwan Collection Pontang, 2022)

# Lampiran 1- SK Pembimbing skripsi



**KEPUTUSAN REKTOR  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN  
NOMOR 24 TAHUN 2022**

**TENTANG  
PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN  
TAHUN ANGGARAN 2022**

**DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA  
REKTOR UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN**

- Menimbang :**
- Bahwa untuk menyelesaikan ujian sarjana bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten dipandang perlu untuk menunjuk Pembimbing Utama dan Pembimbing Pembantu;
  - Bahwa mahasiswa tersebut perlu memperoleh bimbingan yang sebaik-baiknya dalam menyelesaikan Skripsi, sehingga dapat menyelesaikan studi kesajaranaannya.
  - Bahwa Saudara Dr. Wazin, M.SI. dan Saudara Moch. Indrajit Roy, M.M. masing-masing Dosen UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten telah memenuhi syarat untuk diangkat sebagai Pembimbing Utama dan Pembimbing Pembantu.
- Mengingat :**
- Undang-Undang R.I Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
  - Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi
  - Keputusan Presiden RI Nomor 39 Tahun 2017 tentang Perubahan IAIN Sultan Maulana Hasanudin Banten, menjadi UIN Sultan Maulana Hasanudin Banten
  - Peraturan Menteri Agama RI Nomor 23 Tahun 2017 tentang Organisasi dan Tata Kerja UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
  - Keputusan Menteri Agama RI Nomor 383 tahun 1997 tentang Kurikulum Nasional Program Sarjana S1
  - Keputusan Menteri Agama RI Nomor 32 tanggal 26 September 2017 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
  - Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.II/3/54242 tanggal 27 Juli 2017 tentang Pengangkatan Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten.
  - Keputusan Menteri Agama RI Nomor 100/Un.17/B.III.2/Kp.07.6/10/2017 tanggal 17 Oktober 2017 tentang Pengangkatan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten
  - Surat Keputusan Rektor UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten Nomor 026483 Tahun 2021 tanggal 26 Juli 2021 tentang Kalender Akademik Tahun Akademik 2021/2022.
- Memperhatikan :**
- Surat Ketua Jurusan Ekonomi Syariah tentang Pengesahan Sidang Diskusi Proposal Penelitian Skripsi tanggal 07 Januari 2022  
a.n : Anis Fuad  
NIM : 161410176

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : **KEPUTUSAN REKTOR UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN TENTANG PENGANGKATAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN MAULANA HASANUDDIN BANTEN TAHUN ANGGARAN 2022**
- Kesatu : Mengangkat Saudara **Dr. Wazin, M.SI** sebagai Pembimbing Utama dan Saudara **Moch. Indrajit Roy, M.M.** sebagai Pembimbing Pembantu bagi mahasiswa tersebut di atas dengan judul skripsi: **Strategi Pengembangan Bisnis dalam Meningkatkan Kualitas Pelayanan (Studi Kasus Toko Pakaian Sofwan Collection di Kecamatan Pontang).**
- Kedua : Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan tersebut untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.
- Ketiga : Keputusan ini berlaku dimulai sejak tanggal ditetapkan.

Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.



Ditetapkan : Serang  
Pada Tanggal : 01 November 2022  
Rektor  
Dekan,  
  
Nihayatul Maskuroh



**Tembusan:**

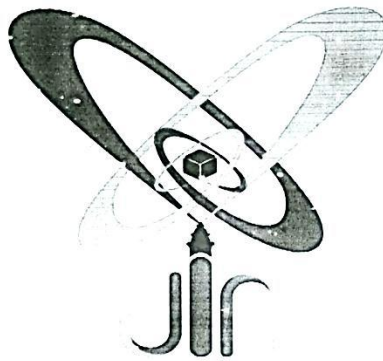
1. Para Wakil Dekan 1,2,3;
2. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah;
3. Bendahara UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten;
4. Mahasiswa yang bersangkutan; dan
5. Arsip

## LAMPIRAN 2 – KUESIONER PENELITIAN

NC 3

### KUESIONER PENELITIAN

STRATEGI PENGEMBANGAN LEMBAGA DALAM MENINGKATKAN  
KUALITAS PELAYANAN (STUDI KASUS KOPERASI SYARIAH  
BENTENG MIKRO INDONESIA KECAMATAN PONTANG)



PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH FAKULTAS  
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGRI SULTAN MAULANA  
HASANUDIN BANTEN

1444 H / 2022 M

## PENGANTAR

Dalam rangka penyelesaian studi pada program S1 jurusan ekonomi syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas sultan maulana hasanuddin banten yang sayaikuti saat ini, mempersyaratkan karya tulis dalam bentuk skripsi sebagai tugas akhir.

Untuk memenuhi tugas tersebut saya bermaksud menyusun skripsi yang berjudul: **"STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PELAYANAN ( STUDI KASUS TOKO SOFWAN COLLECTION DI KECAMATAN PONTANG)"**

Penyusun Skripsi tersebut memerlukan data-data dari Bapak/Ibu/Sdr di Toko Sofwan Collection di Kecamatan Pontang besar harapan saya agar Bapak/Ibu/Sdr dapat bersedia membantu dengan menjawab pertanyaan yang ada pada kuesioner ini tanpa ada tekanan atau pengaruh apapun. Mohon bapak/Ibu/sdr membaca dengan teliti untuk setiap butir pertanyaan dan alternatif jawaban yang di sediakan.

Data yang di peroleh dari hasil peneliti ini semata mata hanya untuk kajian ilmiah atas kerjasama dan perhatian dari Bapak/Ibu/Sdr, Saya mengucapkan terimakasih

Serang, 07 februari 2022

Hormat saya

**Anis Fuad**

Nama : *Luftiyan*

Status : *Keuangan*

#### A. PEMBERIAN RATING FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL

Petunjuk pengisian.

1. Berilah rating (peringkat) pada masing-masing faktor Internal (kekuatan/kelemahan) yang ada dalam perusahaan sesuai dengan keadaan perusahaan saat ini dengan menggunakan parameter angka sebagai berikut :

Nilai 1 = kelemahan utama

Nilai 2 = kelemahan kecil

Nilai 3 = kekuatan kecil

Nilai 4 = kekuatan utama

Berilah tanda (X) pada kolom-kolom rating sesuai dengan pilihan yang menurut anda benar.

No	Kekuatan ( <i>Strenghts</i> )	1	2	3	4
1	Lokasi strategis			X	
2	Kualitas pakaian baik			X	
3	Etos kerjaka riawan tinggi			X	
4	Mampu bertahan bertahan di masa pandemi covid 19				X
5	Menjaga hubungan baik dengan pemasok				X
6	Harga barang terjangkau			X	
7	Pelayanan yang ramah		X		
8	Modal kerja cukup kuat			X	
9	Lebih banyak pilihan			X	



No	Kelemahan ( <i>Weakness</i> )	1	2	3	4
1	Manajemen keuangan masih manual		X		
2	Tidak ada pelatihan khusus untuk kariawan		X		
3	Tidak ada job <i>deskripsion</i> dan job <i>spesification</i> untuk kariawan	X			
4	Kariawan hanya berjumlah dua		X		
5	Hanya menggunakan sepanduk depan untuk promosi		X		

2. Alternatif pemberian rating terhadap faktor- faktor strategis eksternal perusahaan (peluang dan ancaman) adalah sebagai berikut :

Pemberian nilai peringkat didasarkan pada kemampuan Toko Sofwan Colection kecamatan pontang dalam meraih peluang yang ada. Pemberian peringkat didasarkan pada keterangan berikut :

Nilai 4 = jika respon perusahaan sangat bagus terhadap faktor tersebut

Nilai 3 = jika respon perusahaan diatas rata-rata terhadap faktor tersebut

Nilai 2 = jika respon perusahaan rata-rata terhadap faktor tersebut

Nilai 1 = jika respon perusahaan dibawah rata-rata terhadap faktor tersebut

No	Peluang ( <i>opportunities</i> )	1	2	3	4
1	Meningkatnya kesadaran masyarakat dalam model berbusana			X	
2	Mengadakan pelatihan/pengarahan khusus untuk kariawan				X
3	Membuka cabang baru				X
4	Mengalami kenaikan ketika bulan ramadhan			X	

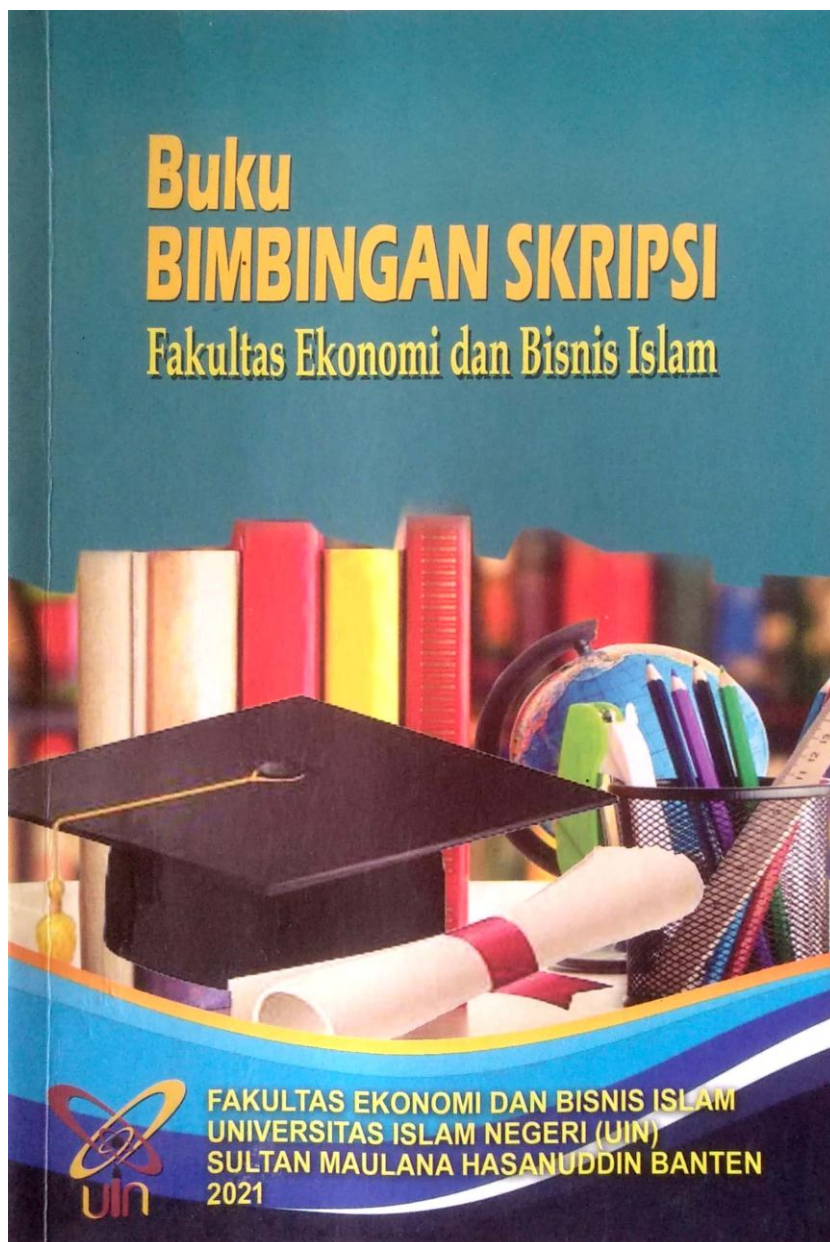
No	Ancaman ( <i>threats</i> )	1	2	3	4
1	Lokasi pesaing berdekatan			X	
2	Sering berganti kariawan		X		
3	Seringkali ketika pelanggan ramai tidak terawasi ketika sedang memilih-milih pakaian			X	

Responden



*Utman*

**LAMPIRAN - 3 BUKU BIMBINGAN SKRIPSI**









## BUKU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Anis. fuad  
NIM : 161410176  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Tahun Akademik : 2021 / 2022  
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Bisnis dalam  
meningkatkan kualitas pelayanan  
( studi kasus Toko Pakayan Sofwan  
collection di kecamatan Pontang  
Pembimbing I : Dr. wazin, M. si  
Pembimbing II : Mdch. Indrajit Roy. M. M

### Pembimbing I



No.	Tanggal	Uraian Tahap Bimbingan	Tanda Tangan
	08 - September - 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisi Latar belakang</li> <li>- Revisi Perbaiki kalimat yang masih salah</li> <li>- Revisi Judul (Lokasi)</li> </ul>	
	12. September - 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>- memperbaiki format</li> <li>- Revisi format paragraf</li> <li>- Revisi penomoran pada isi teks</li> </ul>	

## Pembimbing I



No.	Tanggal	Uraian Tahap Bimbingan	Tanda Tangan
	22 - September - 2022	<ul style="list-style-type: none"><li>- Perbaiki format yang masih salah</li><li>- Penomoran halaman</li><li>- Revisi lokasi penelitian pada BAB II (Metodologi Penelitian)</li></ul>	
	11 - Oktober - 2022	<ul style="list-style-type: none"><li>- Teknik Pengambilan Data Dengan kuisioner</li><li>- Perbaiki paragraf pada bab IV</li></ul>	



### Pembimbing I



No.	Tanggal	Uraian Tahap Bimbingan	Tanda Tangan
	17 - Oktober, 2022	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tambahkan Pembahasan pada BAB V yaitu uraian Dafipa dan materi yang sudah di tulis / di bahas di atas / sebelumnya</li><li>- Penulisan Daftar pustaka</li></ul>	
		<p>Ke 25/10/2022 S, 10 y.</p>	

## Pembimbing II



No.	Tanggal	Uraian Tahap Bimbingan	Tanda Tangan
	07 - September - 2022	<ul style="list-style-type: none"><li>- latar belakang</li><li>- Alasan Agunan tidak kamu merupakan penation dengan jumlah tsb.</li><li>- Kenapa Monum TOPO X</li></ul>	
	14 - September - 2022	<ul style="list-style-type: none"><li>- Perbaiki kammat yang masih salah</li><li>- Tambahkan matrik GSPM</li></ul>	



## Pembimbing II

No.	Tanggal	Uraian Tahap Bimbingan	Tanda Tangan
	21 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Benarkan tabel Matrix GSPM</li> <li>- Dan Prosesi teknik Pembuatan tabel matrix GSPM ts.</li> </ul>	
	28 September 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tambahan Pembahasan.</li> <li>- Jelaskan dengan hasil penelitian kamu dengan peneliti 3 terdahulu.</li> </ul>	

## Pembimbing II

No.	Tanggal	Uraian Tahap Bimbingan	Tanda Tangan
	05 - Oktober - 2022	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bentuk Hasil Pembinaan -</li><li>- Menetapkan Pembinaan kamu</li><li>- Bahas lebih dalam lagi dan Gendongkan</li><li>- Beri kesimpulan</li></ul>	
	13 - Oktober - 2022	ACC	

## **LAMPIRAN - 4 PERTANYAAN WAWANCARA**

### **PERTANYAAN WAWANCARA PENELITIAN “STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PELAYANAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT (STUDI KASUS TOKO PAKAIAN SOFWAN COLLECTION DI KECAMATAN PONTANG)”**

1. Apakah toko sofwan collection menerapkan manajemen strategi SWOT?
2. Apa saja yang menjadi kekuatan toko sofwan collection ?
3. Adakah yang menjadi kekurangan pada toko sofwan collection ?
4. Apa saja yang menjadi peluang pada toko sofwan collection ?
5. Adakah hal-hal yang menjadi ancaman bagi toko sofwan collection ?
6. Apa saja produk toko sofwan collection ?
7. Adakah segmintasi pasar yang diterapkan ?
8. Apakah toko sofwan collection menjalin kerjasama dengan bisnis atau perusahaan lain, dan apa saja keuntungan yang didapat ?
9. Sudah efektifkan (dapat di jangkau oleh masyarakat) lokasi toko sofwan collection?

## LAMPIRAN – 5 DOKUMENTASI PENELITIAN

Lokasi toko sofwan collection



Kondisi dari dalam toko



SC

Wawancara Dengan Pemilik Toko



Laporan keuangan Toko Pakaian SC

2019/2020		2020/2021	
1. Saldo awal	0	Saldo awal	0
2. Penjualan	10000	Penjualan	10000
3. Pembelian	(5000)	Pembelian	(5000)
4. Laba	5000	Labanya	5000
5. Saldo akhir	5000	Saldo akhir	5000
6. Saldo awal	5000	Saldo awal	5000
7. Penjualan	10000	Penjualan	10000
8. Pembelian	(5000)	Pembelian	(5000)
9. Laba	5000	Labanya	5000
10. Saldo akhir	10000	Saldo akhir	10000
11. Saldo awal	10000	Saldo awal	10000
12. Penjualan	10000	Penjualan	10000
13. Pembelian	(5000)	Pembelian	(5000)
14. Laba	5000	Labanya	5000
15. Saldo akhir	15000	Saldo akhir	15000