

BAB IV

ANALISIS PENELITIAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Singkat Toko Alfian Fashion

Toko Alfian Fashion merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang ritel khususnya dalam penjualan pakaian seperti seragam sekolah, pakaian anak-anak, pakaian dewasa, mukena, aksesoris, tas, sandal, handuk, dan sprei.

Toko Alfian Fashion ini didirikan oleh bapak H. Haris pada tahun 2014 yang berlokasi di Jalan Raya Arak-arak Bondowoso Desa Buduan Kecamatan Suboh Kabupaten Situbondo. Lokasi tersebut berada di tempat strategis dan lingkungan masyarakat yang produktif sehingga usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik. Dengan perubahan zaman yang modern dan persaingan yang ketat Toko Alfian Fashion ini menggunakan strategi penjualan online untuk mengimbangi persaingan di masa sekarang, melalui story Whatapp, Facebook, dan juga di Shopee.⁶⁴

Nama toko Alfian Fashion ini sendiri tidak mempunyai makna yang berarti, karena nama tersebut muncul begitu saja dalam benak pendiri. Dari logo toko Alfian Fashion ini berupa tulisan nama toko tersebut hanya dirancang dengan tulisan depannya diubah menjadi bentuk hanger yang

⁶⁴Hasil wawancara dengan bapak H. Haris, pemilik toko Alfian Fashion, tanggal 30 maret 2021.

berarti melambangkan kalau toko Alfian Fashion ini toko yang berada di bidang riter lebih khususnya toko pakain.

2. Visi dan Misi Toko Alfian Fashion

Visi

- Mendapatkan laba yang memuaskan
- Menjadi penguasa pasar se nusantara hingga mancanegara

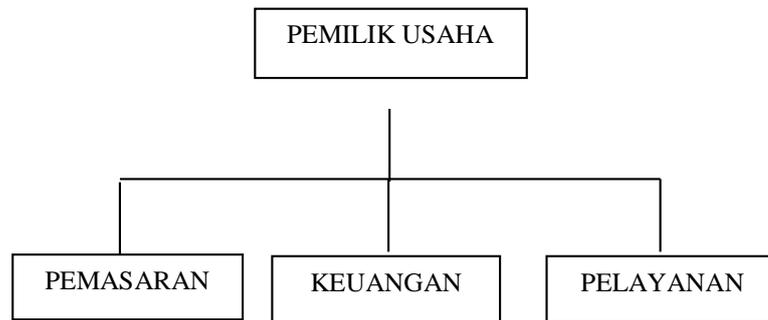
Misi

- Mempertahankan kualitas produk
- Meningkatkan pelayanan dari waktu ke waktu
- Menguasai strategi bisnis

3. Struktur Organisasi Toko Alfian Fashion

Tujuan dari adanya struktur organisasi adalah upaya pekerja dapat diatur sehingga dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien. Bentuk organisasi disetiap perusahaan berbeda sesuai dengan kebutuhan perusahaan serta faktor yang memengaruhinya.

Struktur yang diterapkan Toko Alfian Fashion adalah struktur organisasi garis yaitu organisasi yang pelimpahan wewenang dalam organisasi berlangsung secara vertikal dari seorang pemimpin perusahaan sehingga sampai bawahannya.



Sumber : Toko Alfian Fashion

Deskripsi jabatan, tugas dan wewenang dari masing-masing bagian dapat dijabarkan sebagai berikut:

a. Pemilik Usaha

- 1) Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan ditoko baik ke dalam maupun keluar.
- 2) Menetapkan secara umum rencana kerja masing-masing.
- 3) Mengkoordinir dan mengawasi semua pembiayaan maupun keuntungan toko.
- 4) Mengkoordinir dan mengawasi semua bagian yang ada di toko.
- 5) Menentukan kebijakan yang ada di toko dan membuat keputusan yang dianggap perlu.
- 6) Bertanggung jawab atas kelancaran dan kelangsungan hidup toko.

b. Pemasaran

- 1) Mengadakan persiapan, pelaksanaan, dan pengawasan terhadap proses pemasaran.
- 2) Bertanggung jawab atas kelancaran pemasaran.
- 3) Bertanggungjawab atas hasil serta penggunaan dana promosi.

c. Keuangan

- 1) Mengawasi, mengelola dan mengendalikan keuangan perusahaan agar dapat sesuai dengan yang digariskan pimpinan perusahaan.
- 2) Mengolah data keuangan perusahaan, agar pada akhir tahun bisa dijadikan laporan keuangan perusahaan.
- 3) Membuat laporan keuangan perusahaan pada setiap periode tertentu.

d. Pelayanan

- 1) Mempromosikan produk.
- 2) Bertanggung jawab atas kebersihan dan kerapian toko.
- 3) Bertanggung jawab terhadap kelengkapan barang yang dipajang.
- 4) Member label pada semua barang yang ada dipajangan baik label maupun label barang.

4. Kegiatan Umum Toko Alfian Fashion

Kegiatan umum yang dilakukan oleh toko Alfian Fashion yaitu mulai buka operasi toko Alfian Fashion pada jam 14.00 sampai jam 21.00. Adapun kegiatan mingguan Toko Alfiah Fashion melakukan stock opname dan menghitung laba rugi yang diperoleh Toko Alfian Fashion. Dan untuk kegiatan tahunannya Toko Alfian Fashion mengatur strategi penjualan seperti memberikan diskon pada konsumen disaat bulan ramadhan menjelang.

B. Data Khusus

1. Analisis Toko Alfian Fashion di Desa Buduan berdasarkan lingkungan internal dan eksternal

a. Analisis lingkungan internal

1) Produk Toko Alfian Fashion

Untuk menggali sebuah data mengenai kualitas sebuah produk, maka penulis melakukan wawancara dengan bagian pemasaran ibu Nur Lailatus S yang merupakan narasumber yang dapat menjelaskan produk yang dimiliki Toko Alfian Fashion sehingga dapat menarik minat konsumen, yaitu seperti berikut:

Produk yang kami miliki merupakan produk segi penampilan atau fashion. Produk tersebut termasuk produk keunggulan toko kami dan kami memilih produk menyesuaikan dengan tren terkini sehingga produk yang kami miliki berkualitas.⁶⁵

Kualitas produk toko Alfian Fashion berperan penting dalam masalah kepuasan konsumen. Pengemasan produk yang baik akan memberikan citra baik kepada perusahaan di mata konsumen. Produk utama yang dimiliki toko Alfian Fashion adalah semua produk yang berhubungan dengan fashion termasuk aksesoris. Produk yang dimiliki perusahaan adalah produk yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam segi fashion.

Produk yang dimiliki adalah produk fashion yang terbaru atau kekinian karena produk fashion yang sudah lama akan didiskon untuk

⁶⁵Hasil wawancara dengan ibu Nur Lailatus S, bagian pemasaran toko Alfian Fashion, tanggal 31 maret 2021.

menarik minat konsumen. Sehingga kualitas produk Toko Alfian Fashion dapat dipastikan berkualitas masih dijamin.

2) Penetapan harga produk Toko Alfian Fashion

Untuk menggali sebuah data mengenai penerapan harga yang dilakukan oleh Toko Alfian Fashion, maka penulis melakukan wawancara dengan bagian pemasaran ibu Nur Lailatus S untuk menjelaskan bagaimana cara menerapkan harga, yaitu seperti berikut:

Strategi dalam penerapan harga yang kami lakukan yaitu dengan menambah margin 10% keuntungan kedalam biaya unit.⁶⁶

Harga suatu produk merupakan nilai yang diterima oleh konsumen sebagai pengorbanan yang harus dikeluarkan. Bagi perusahaan harga juga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap keuntungan perusahaan.

Dalam mematok penetapan harga perusahaan harus mampu menetapkan nilai dimana nilai tersebut di tengah antara kemampuan konsumen untuk membelinya dan keinginan perusahaan untuk memperoleh laba. Toko Alfian Fashion menerapkan harga markup (*markup pricing*). Penerapan harga markup ini merupakan menambah margin keuntungan kedalam biaya unit. Misalnya, biaya satu unik sebesar Rp.100.000 maka toko Alfian Fashion akan menambah 10% dari harga unit tersebut. Dari penerapan harga di atas Toko Alfian Fashion hanya mendapatkan keuntungan yang serupa dengan

⁶⁶Hasil wawancara dengan ibu Nur Lailatus S, bagian pemasaran toko Alfian Fashion, tanggal 31 maret 2021.

persaingnya, sehingga tidak akan muncul dampak buruk di mata konsumen dan perusahaan tetap dapat menerima laba.

3) Kegiatan promosi Toko Alfian Fashion

Untuk menggali sebuah data mengenai kegiatan promosi, maka penulis melakukan wawancara dengan bagian pelayanan ibu Alfi untuk menjelaskan tentang kegiatan promosi yang dilakukan, yaitu seperti berikut:

Promosi yang kami lakukan yaitu: menjalankan iklan di media sosial (WA dan Facebook), memberikan diskon pada beberapa produk dan melakukan flash sale.⁶⁷

Promosi merupakan kegiatan penting untuk mencapai tujuan pemasaran produk perusahaan. Promosi dapat dikatakan berhasil apabila produk yang ditawarkan mendapat respon positif dari para konsumen. Dalam kegiatan promosi Toko Alfian Fashion ditinjau dari media sosial yang digunakan sudah tepat. Wilayah promosi yang luas didukung dengan media sosial promosi melalui story WA dan Facebook yang dapat diakses dimanapun dan kapanpun akan mempermudah konsumen mengenali produk yang ditawarkan oleh perusahaan. Selain promosi di media sosial Toko Alfian Fashion juga memberikan promosi melalui pembelanjaan konsumen yang melebihi batas belanja akan diberi diskon dan juga melakukan flash sale pada produk yang memiliki umur yang terlalu lama.

⁶⁷Hasil wawancara dengan ibu Alfi, bagian pelayanan toko Alfian Fashion, tanggal 01 April 2021.

4) Pelayanan konsumen

Untuk menggali sebuah data mengenai pelayanan konsumen yang dilakukan oleh Toko Alfian Fashion, maka penulis melakukan wawancara dengan bagian pelayanan ibu Alfi, yaitu seperti berikut:

Sistem pelayanan yang diberikan yaitu dengan membantu konsumen, bersikap ramah, memberikan suasana nyaman, melayani adanya kemungkinan pengembalian jika memenuhi syarat, dan memberikan potongan harga sesuai dengan syarat minimum belanja.⁶⁸

Selain menggali sebuah data kepada bagian pelayanan wawancara kepada konsumen juga diperlukan sebagai bahan evaluasi dalam segi pelayanan terhadap konsumen.

Pelayanan yang diberikan oleh karyawan Toko Alfian Fashion bisa dibilang ramah karena mereka membantu saya dalam mencari kebutuhan yang saya cari. Selain itu, fasilitas yang dimiliki juga mendukung untuk kenyamanan yang dapat dirasakan oleh saya dan konsumen lainnya.⁶⁹

Pelayanan yang memuaskan akan meningkatkan omset penjualan produk perusahaan. Konsumen akan merasa senang dan dihargai diberikan pelayanan yang maksimal Toko Alfian Fashion dalam memberikan pelayan menggunakan beberapa macam caranya diantaranya; memberikan pelayanan yang baik dengan menjaga sikap karyawan (seperti ramah, sopan, dan membantu kebutuhan mencariskan kebutuhan konsumen), menyediakan kamar ganti, kamar mandi, tempat tunggu, melayani adanya kemungkinan kembalian produk jika

⁶⁸Hasil wawancara dengan ibuAlfi, bagian pelayanan toko Alfian Fashion, tanggal 01 april 2021.

⁶⁹Hasil wawancara dengan ibu Mahfud, selaku konsumen tokoAlfian Fashion, tanggal 31 maret 2021.

memenuhi syarat pengembalian produk, memberikan potongan harga bagi konsumen yang memenuhi syarat minimum harga belanja, dan dalam memberikan harga produk Toko Alfian Fashion memberikan harga yang wajar dengan kualitas produknya.

5) Lokasi perusahaan

Lokasi strategis dapat dilihat atas pertimbangan dimana lokasi perusahaan mudah dijangkau dan diakses oleh konsumen. Pemilihan lokasi Toko Alfian Fashion dinilai cukup strategis sebab perusahaan berada dipinggir jalan raya yaitu jalan Arak-arak Bondowoso, lokasi Toko Alfian Fashion juga dekat dengan pertokoan kelontong, tempat perbankan bahkan tempat beribadah sekalipun.

6) Sarana dan fasilitas kerja yang dimiliki

Untuk menggali sebuah data mengenai sarana dan fasilitas yang dimiliki, maka penulis melakukan wawancara dengan ibu Mahfud selaku konsumen Toko Alfian Fashion, yaitu seperti berikut:

Melihat sarana dan fasilitas yang dimiliki Toko Alfian Fashion dapat dikatakan lengkap sehingga membuat nyaman bagi konsumennya.⁷⁰

Sarana dan fasilitas perusahaan yang digunakan untuk mendukung kinerja karyawan dalam melakukan pekerjaannya. Toko Alfian Fashion memiliki fasilitas yang cukup untuk mendukung kinerja karyawan dan memberikan kenyamanan karyawan saat bekerja. Selain memperhatikan karyawan toko Alfian Fashion juga memperhatikan

⁷⁰Hasil wawancara dengan ibu Mahfud, selaku konsumen toko Alfian Fashion, tanggal 31 maret 2021.

kenyamanan konsumen saat belanja dengan menyediakan fasilitas seperti kamar ganti, kamar mandi dan ruang tunggu.

7) Segmen pasar

Banyak faktor yang mendasari segmentasi pasar untuk sebuah produk. Jenis produk dapat menentukan segmen pasar yang masuk dalam kategori tertentu. Pada toko Alfian Fashion segmen pasar berupa semua produk yang ada di toko Alfian Fashion.

b. Analisis lingkungan eksternal

1) Perkembangan teknologi

Untuk menggali sebuah data mengenai perkembangan teknologi, maka penulis melakukan wawancara dengan bagian pemasaran ibu Nur Lailatus S untuk menjelaskannya, yaitu seperti berikut:

Dengan perkembangan teknologi seperti pada zaman sekarang sangat membantu Toko Alfian Fashion melakukan penawaran dan promosi di media sosial.⁷¹

Perkembangan teknologi akan mempermudah dan memperlancar penawaran produk kepada konsumen. Selain itu perkembangan teknologi juga dapat menunjang kinerja perusahaan secara keseluruhan. Perkembangan teknologi bagi toko Alfian Fashion berdampak positif dalam menunjang kegiatan usahanya.

2) Pangsa pasar

⁷¹Hasil wawancara dengan ibu Nur Lailatus S, bagian pemasaran toko Alfian Fashion, tanggal 31 maret 2021.

Menguasai pangsa pasar merupakan prestasi bagi perusahaan. Toko Alfian Fashion menentukan fokus pangsa pasar pada toko Alfian Fashion di Desa Buduan, sosial media, dan saat ini toko Alfian Fashion membuka cabang di Probolinggo.

3) Struktur persaingan

Munculnya pesaing usaha dibidang riter khususnya pada penjualan fashion juga menjadi pesaing yang perlu diwaspadai. Dengan begitu toko Alfian Fashion harus memiliki hal lebih dimata konsumen agar usaha tetap bertahan hidup dan berkembang dalam persaingan yang ketat.

4) Daya beli masyarakat

Daya beli yang dilakukan oleh Toko Alfian Fashion sama seperti umumnya toko lainnya. Pada bulan ramadhan toko Alfian Fashion akan mengalami peningkatan daya beli konsumen. Karena pada masa itu konsumen akan berbondong-bondong berbelanja.

2. Strategi Bersaing Berdasarkan Tinjauan Ekonomi Islam

Penerapan strategi bersaing dengan jenis diferensiasi dalam Toko Alfian fashion itu berhasil dimana ditunjukan dengan hasil penelitian bahwa strategi yang dilakukan ini membuah hasil yaitu berhasilnya mempertahankan konsumen dan memperluas layanan dengan menggunakan dan memanfaatkan teknologi.

Dalam islam penerapan strategi bersaing lihat dari segi pemanfaatannya. Tentunya strategi ini memberikan banyak manfaat dari

pada kemudorotan sebagaimana dijelaskan di dalam ayat 18 surah Al-Hasyr “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah dibuatnya untuk hari esok (akhirat) dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Bila diperhatikan, ini adalah pernyataan dari Allah yang seharusnya kita fikirkan dan bermunasabah terhadap apa yang sudah atau yang akan kita lakukan dalam hidup.

Usaha Toko Alfian Fashion agar berhasil dan dapat mempertahankan dan keberlanjutan hidup perlu strategi dalam usahanya yang telah diatur oleh ajaran islam dengan cara memberi pelayanan yang baik terhadap konsumen yang akan menjadi daya saing perusahaan tersebut. Dengan begitu Toko Alfian Fashion sudah memberikan fasilitas dan pelayanan yang memuaskan.

3. Competitive Strategy Dengan Analisis SWOT Pada Toko Alfian Fashion

Untuk menggali sebuah data mengenai strategi bersaing yang diterapkan oleh Toko Alfian Fashion dengan menggunakan analisis SWOT sebagai strategi yang meminimalkan kekuatan untuk mengatasi ancaman dan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Penulis melakukan wawancara dengan bagian pemasaran ibu Nur Lailatus S, yaitu seperti berikut:

Strategi yang kami lakukan saat memenangkan pasar adalah strategi diferensiasi. Dengan memiliki ciri khas kami dapat menarik minat

konsumen. Selain itu, kami juga menggunakan strategi SO. Di mana strategi SO ini dapat melihat masalah situasi dan kondisi lingkungan yang akan dihadapi. Dengan strategi SO kami memanfaatkan peluang yang ada untuk mengatasi ancaman yang dihadapi dan meminimalkan kelemahan yang ada.⁷²

Sebuah perencanaan strategi merupakan gambaran kegiatan atau program kerja perusahaan kedepannya. Melalui program-program tersebut telah ditentukan bagaimana cara perusahaan menggapai tujuan bersama. Untuk menanggapi tujuan tersebut tentu dibutuhkan perencanaan strategi yang mampu mewartakan jalannya usaha dengan kondisinya. Untuk itu tanpa strategi sebuah perencanaan tidak akan berpengaruh apa-apa dalam mengimplementasi kerja di lapangan. Serta dibutuhkan juga perumusan yang tepat sebagai perangsang bagi jalannya perencanaan strategi telah disusun. Seperti halnya dengan Toko Alfian Fashion di Desa Buduan harus menyusun strategi yang mampu menyesuaikan kondisi lingkungan sekitar agar usaha tersebut dapat berkembang dan tumbuh.

Untuk mencapai pertumbuhan baik dalam penjualan, aset dan keuntungan strategi yang sesuai untuk diterapkan yaitu strategi yang sungguh-sungguh seperti menerobos pasar, mengembangkan pasar dan mengembangkan produk. Di mana strategi ini dilakukan untuk meningkatkan posisi persaingan serta mencapai usaha yang berkembang dibutuhkan strategi yang bersifat diferensiasi. Menurut potret, strategi diferensiasi digunakan untuk menarik minat konsumen yang memiliki ketertarikan khusus pada suatu produk. Ciri khas suatu produk dapat menjadi

⁷²Hasil wawancara dengan ibu Nur Lailatus S, bagian pemasaran toko Alfian Fashion, tanggal 31 maret 2021.

perantara pemasaran dimana perusahaan akan menyampaikan citranya seperti fitur, jaringan yang mendukung, serta keunggulan lainnya. Sebab itu, iklan berperan penting dalam keberhasilan strategi diferensiasi.⁷³

Selaras dengan itu, toko Alfian Fashion adalah salah satu toko yang berjalan dibidang riter. Di mana toko dibidang riter biasanya memiliki persaingan yang ketat sehingga dengan menerapkan strategi diferensiasi yang dapat mengurangi ancaman kerugian. Karena strategi diferensiasi ini dapat menarik konsumen dari keunggulan produk, inovasi dan pelayanan yang baik.

Berikut adalah alternative strategi yang telah disusun berdasarkan situasi dan kondisi lingkungan dari usaha bidang riter Toko Alfian Fashion di Desa Buduan yaitu:

Tabel 4.1

Analisis SWOT

IFAS/EFAS	KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
	1. Kualitas produk yang baik 2. Pelayanan yang sangat baik 3. Promosi melalui media sosial	1. Memiliki keterbatasan waktu buka tutup toko

⁷³Pearce dan Robinso, *Manajemen Strategik, Formulasi, Implementasi dan Pengembalian*, (Jakarta: Binarupa Aksara, 1997). 206.

	<p>4. Mengikuti kebutuhan pasar dan trennya</p> <p>5. Mengenali pesaing</p>	
<p>PELUANG (O)</p> <p>1. Perkembangnya teknologi</p> <p>2. Keuntungan yang memuaskan</p> <p>3. Banyak produk sebagai investasi</p>	<p>STRATEGI S-O</p> <p>1. Meningkatkan mutu produk dengan menerapkan harga yang sama dengan mutu produk tersebut.</p> <p>2. Meningkatkan promosi dengan membuat iklan di media sosial</p> <p>3. Mengadakan give away pengunjung, seperti diskon harga, flash sale.</p>	<p>STRATEGI W-O</p> <p>1. Memperbaiki manajemen buka tutup toko</p> <p>2. Mulai menawarkan produk secara online</p>
<p>ANCAMAN (T)</p> <p>1. Kompetitor yang merusak harga jual</p>	<p>STRATEGI S-T</p> <p>1. Membangun toko milik sendiri</p>	<p>STRATEGI W-T</p> <p>1. Memanfaatkan media internet untuk menganalisis</p>

2. Lokasi yang dibuat usaha milik pemerintah	2. Membangun branding seluas mungkin	pasar dan menawarkan produk
--	--------------------------------------	-----------------------------

Dari gambar di atas dapat dijelaskan bahwa:

1. Strategi S-O

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan dengan mengambil keuntungan peluang yang ada. Strategi S-O diantaranya yaitu meningkatkan mutu produk dengan menerapkan harga yang sama dengan mutu produk tersebut, meningkatkan promosi dengan membuat iklan di media sosial dan mengadakan give away pengunjung, seperti diskon harga, flash sale.

Selain itu, kegiatan pemasaran yang diperluas dengan cara meraih pasar diluar kabupaten Situbondojuga berpotensi untuk meningkatkan penjualan. Sejalan dengan masih tingginya permintaan pasar terhadap fashion. Sedangkan dari segi teknologi, penggunaan media sosial untuk memperluas pemasaran juga harus lebih dioptimakan lagi. Kemajuan teknologi juga dapat dimanfaatkan untuk menawarkan produk dan promosi secara efektif dan efisien. Kemajuan teknologi juga membantu perusahaan untuk mengenali pesaing yang akan dihadapinya.

2. Strategi W-O

Strategi ini bertujuan untuk mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Beberapa strategi W-O yang dihasilkan

yaitu dengan memiliki kekurangan dalam segi buka tutup toko yang kurang efektif dan kurang tepat waktu. Pemilik usaha mengatasi kekurangannya dengan memanfaatkan perkembangan teknologi yaitu didalam bagian pemasaran pemilik usahamenawarkan produk secara online kepada konsumen dengan jangkauan pemasaran yang lebih luas. Memanfaatkan internet dapat membantu pemilik usaha mudah menarik konsumen melalui promosi dan iklan yang ditayangkan.

3. Strategi S-T

Strategi ini bertujuan untuk menghindari ancaman dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki usaha. Dalam ancaman perusahaan harus dapat menemukan solusi supaya ancaman yang dihadapi segera dapat diatasi dan tidak akan berdampak lebih luas. Melihat dari ancaman yang dimiliki perusahaan yaitu lokasi usaha yang ditempati milik pemerintah dan kempotitor yang merusak harga jual produk. Untuk menghindari ancaman tersebut pemilik toko.

4. Strategi W-T

Strategi ini diterapkan saat perusahaan mampu mengatasi kelemahan yang dimiliki agar terhindar dari ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan. Perusahaan harus mampu mencukupi kekurangan yang dimiliki perusahaan yaitu lokasi usaha bukan milik sendiri dan pesaing yang merusak harga jual. Juga perusahaan harus mampu dalam menfokuskan dalam membidik pangsa pasar agar tujuan perusahaan dapat terpenuhi terlebih dahulu. Langkah yang harus diambil untuk mengatasi

hal ini seiringnya persaingan yang ketat perusahaan membuat strategi berupa memanfaatkan media internet untuk menganalisis pasar dan menawarkan produk. Dengan langkah tersebut kelemahan dan ancaman dapat dihindari.

Strategi bersaing yang tepat diterapkan pada Toko Alfian Fashion untuk saat ini adalah menerapkan strategi SO. Di mana strategi SO ini dapat dilakukan untuk memanfaatkan kekuatan perusahaan untuk menangkap peluang yang dimiliki perusahaan. Memanfaatkan perkembangan teknologi akan membantu toko Alfian Fashion dalam mengenali pesaing dan membantu menawarkan produk kepada konsumen secara luas.

Media promosi dengan jaringan internet dapat meminimalkan biaya operasional perusahaan. Melakukan inovasi terhadap jenis yang ditawarkan dan menjamin kualitas produk yang ditawarkan serta memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen untuk mendapatkan citra baik perusahaan dimata konsumen dan memenangkan pasar.