

## Strategi Usaha Dengan Analisis SWOT Pada Rental Adinda Palangka Raya

Sundari<sup>1</sup>, Revnussa Octobery<sup>2</sup>, Jacob Abolladaka<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup>Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Palangka Raya  
Palangka Raya, Kalimantan Tengah, Indonesia

<sup>3</sup>Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Nusa Cendana, Kupang  
Nusa Tenggara Timur, Indonesia

E-mail: <sup>1</sup>[sundari29@fkip.upr.ac.id](mailto:sundari29@fkip.upr.ac.id), <sup>2</sup>[revnussa@fkip.upr.ac.id](mailto:revnussa@fkip.upr.ac.id), <sup>3</sup>[jack\\_abolladaka@yahoo.com](mailto:jack_abolladaka@yahoo.com)

(Diterima 20-05-2020; Disetujui 29-05-2020)

### Abstrak

Latar belakang penelitian ini adalah strategi bisnis untuk mengembangkan produk layanan rental yang masih jarang terlibat dan memiliki peluang besar, memiliki nilai kontinuitas tinggi untuk masa depan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi Sewa Adinda Palangka Raya menggunakan analisis SWOT. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi kemampuan bisnis untuk mengembangkan sektor usaha mikro / UKM yang ditinjau dari tantangan di dalam dan di luar bisnis / lingkungan menggunakan analisis SWOT. Metode penelitian adalah penelitian kualitatif. Tahapan penelitian: 1) persiapan; 2) implementasi; dan 3) pelaporan. Teknik pengumpulan data adalah wawancara, observasi dan analisis studi dokumen. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa Rental Adinda Palangka Raya telah menjalankan analisis SWOT dalam bisnisnya, meskipun manajemen belum berjalan secara optimal. Kekuatan (S): item / alat permainan selalu beragam dan diperbarui, banyak unit dari satu item, mengikuti anggaran pelanggan. Kelemahan (W): barang hilang / dibawa pergi, sulit untuk mengontrol barang yang ada di pelanggan, barang tidak selalu tersedia. Peluang (O): mampu bersaing dengan harga murah, metode pemasaran online, dan pesaing minimal dari jenis bisnis yang sama telah sangat membantu bisnis ini berkembang pesat di Kota Palangka Raya. Ancaman (T): Pesaing, barang yang mudah rusak. Diharapkan bahwa hasil penelitian akan digunakan dalam mengembangkan bisnis ini ke tingkat yang lebih besar sehingga dapat membantu masyarakat menciptakan pekerjaan baru dan menambah nilai dalam belajar tentang bisnis yang harus dimiliki pengusaha untuk mendapatkan hasil yang maksimal.

**Kata kunci:** Strategi bisnis, Analisis SWOT

### Abstract

The background of the research is the business strategy to develop rental service products that are still rarely involved and have great opportunities, have high continuity value for the future. The purpose of this research is to know the strategy for Rental Adinda Palangka Raya using a SWOT analysis. This study aims to explore the business ability to develop micro/UKM business sectors are reviewed from the challenges in and outside the business / environment using a SWOT analysis. The research method is qualitative research. Research stages: 1) preparation; 2) implementation; and 3) reporting. Data collection techniques are interviews, observation and analysis of document studies. The results of the study concluded that Rental Adinda Palangka Raya has run a SWOT analysis in its business, although management has not yet run optimally. Strengths (S): game items/tools are always diverse and updated, many units of one item, following the customer's budget. Weaknesses (W): goods lost/taken away, it is difficult to control the goods that are in the customer, the goods are not always available. Opportunities (O): being able to compete at low prices, online marketing methods, and minimal competitors of the same type of business has greatly helped this business grow rapidly in the City of Palangka Raya. Threats (T): Competitors, perishable goods. It is hoped that results of the research will be used in developing this business to a greater extent so as to help the community create new jobs and add value in learning about the business that entrepreneurs have to get maximum results.

**Keywords:** Business strategy, SWOT Analysis

## PENDAHULUAN

Di era modern ini, perkembangan usaha jasa semakin menjamur. Hidup matinya usaha jasa sangat bergantung pada kualitas produk dan tingkat layanan yang diberikan kepada pelanggannya. Hal penting yang perlu diketahui dalam usaha jasa adalah pelanggan hanya mau menukar uang yang telah dicarinya dengan susah payah, hanya untuk dua hal. Pertama, yaitu rasa puas sehingga mereka bahagia. Kedua, bisa memberikan solusi atas masalah yang dihadapinya (Muchtari, 2010:81). R. Susanti dkk (2019) menyatakan bahwa kualitas pelayanan sangat penting pada industri jasa, kualitas pelayanan terbaik merupakan suatu profit strategi untuk meningkatkan lebih banyak pelanggan baru, mempertahankan pelanggan yang ada, menghindari kaburnya pelanggan, dan menciptakan keunggulan khusus yang tidak hanya bersaing dari segi harga. Apabila pelayanan yang diterima atau dirasa sesuai dengan yang diharapkan oleh pelanggan, maka kualitas pelayanan dapat dipersepsikan baik dan memuaskan.

Keberhasilan bisnis dalam pencapaian tujuan ditentukan selain dari kualitas produk itu sendiri, juga kemampuan dalam bidang pemasaran. Pemasaran dikatakan berhasil bila dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Jadi berdasarkan hal ini maka konsumen memegang peranan penting bagi pelaku bisnis dalam menentukan strategi usahanya. Ernie Tisnawati Sule & Kurniawan Saefullah (2014:14) menyatakan manajemen pemasaran adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk mengidentifikasi apa sesungguhnya yang dibutuhkan oleh konsumen, dan bagaimana cara pemenuhannya dapat diwujudkan untuk mengidentifikasi apa yang dibutuhkan konsumen, pebisnis perlu melakukan riset pemasaran, diantaranya berupa survei tentang keinginan konsumen, sehingga pebisnis mendapatkan informasi mengenai apa yang sesungguhnya dibutuhkan oleh konsumen. Mengenai manajemen pemasaran, Sofjan Assauri (2014:12) menyatakan bahwa manajemen pemasaran merupakan kegiatan analisis, perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian program-program yang dibuat untuk membentuk, membangun, dan memelihara, keuntungan dari pertukaran melalui sasaran pasar guna mencapai tujuan organisasi (perusahaan) dalam jangka panjang.

Sejalan dengan hal tersebut Mus Mulyadi dkk (2017) menyatakan bahwa berwirausaha dapat menjadi suatu alternatif karena wirausaha dinilai dapat mendorong terciptanya lapangan kerja baru, peningkatan pendapatan masyarakat, pertumbuhan ekonomi melalui pengembangan sektor-sektor ekonomi tertentu. Kewirausahaan diartikan sebagai keberanian menghadapi resiko dimasa yang akan datang, untuk tumbuh dan berkembang serta mendapatkan keuntungan dengan menggunakan secara optimal. Seorang wirausaha merupakan orang yang berani untuk menghadapi masa depannya, cara dia menghadapi masa depan adalah dengan memperbesar inovasi yang dia lakukan (Munandar, 2012).

Salah satu usaha jasa yang semakin marak kita dengar adalah usaha persewaan. Bahkan untuk hal-hal yang kurang memungkinkan untuk dijadikan usaha sewa pun saat ini ditekuni oleh beberapa wirausahawan. Kriteria utama barang yang berpotensi disewakan adalah barang tersebut tidak diperlukan setiap hari, tetapi dibutuhkan secara insidental dan diperlukan dalam jumlah yang cukup banyak. Orang menyewa barang tersebut karena merasa lebih efisien menyewa daripada membeli. Ada juga orang yang menyewa dengan alasan belum mampu membeli dikarenakan harganya yang mahal.

Jasa persewaan merupakan suatu produk jasa yang memiliki perjanjian atau kesepakatan di mana penyewa harus membayarkan atau memberikan imbalan atau manfaat dari benda/barang yang dimiliki oleh pemilik barang yang dipinjamkan (Sofia, 2016). Berdasarkan surat edaran Nomor SE-35/PJ/2010 yang dikeluarkan oleh Dirjen Pajak yang tertanggal 9 Maret 2010, sewa merupakan penghasilan yang diterima atau diperoleh sehubungan dengan kesepakatan untuk memberikan hak menggunakan harta selama jangka waktu tertentu baik dengan perjanjian tertulis maupun tidak tertulis sehingga harta tersebut hanya dapat digunakan oleh penerima hak selama jangka waktu yang telah disepakati.

Hal ini yang membuat peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai strategi usaha untuk mengembangkan produk jasa persewaan yang masih sangat jarang digeluti dan mempunyai peluang yang cukup besar untuk saat ini, serta memiliki nilai kontinuitas yang tinggi untuk masa yang akan datang, yaitu penyewaan perlengkapan mainan anak dan bayi.

Harga mainan yang dijual di toko mainan anak tidaklah murah, sehingga persewaan mainan anak menjadi salah satu alternatif ibu-ibu menghemat keuangan keluarga. Salah satu tempat persewaan perlengkapan bayi dan mainan anak adalah Rental Adinda Palangka Raya yang berdiri sejak tahun 2016. Persewaan perlengkapan bayi dan mainan anak ini berlokasi di tempat yang strategis di Jalan Menteng, Kecamatan Jekan Raya, Kota Palangka Raya.

Tujuan dilaksanakan penelitian ini untuk mengetahui sejauhmana strategi yang telah dilakukan Rental Adinda Palangka Raya menggunakan analisis SWOT. Menurut Rhenald Kasali (2010:152-156) strategi pemasaran adalah suatu cara untuk mencapai tujuan yaitu dengan mengetahui dimana kita berada dan apa tujuan yang akan dicapai. Strategi yang dijalankan mulai dari pengembangan produk yang didasarkan pada ide-ide kreatif dan original sehingga menjadi pembeda dan mempunyai ciri khas dibanding produk dari kompetitor (M. Ammar Faruq & Indiranawati Usman, 2014).

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu spekulasi bisnis/usaha. Freddy Rangkuti (2015:19) menyatakan analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengts*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

M. Afridhal (2017) menyatakan bahwa analisis SWOT dapat dibagikan dalam lima langkah: 1. Menyiapkan sesi SWOT; 2. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan; 3. Mengidentifikasi kesempatan dan ancaman; 4. Melakukan ranking terhadap kekuatan dan kelemahan; 5. Menganalisis kekuatan dan kelemahan. Strategi sangat diperlukan dalam menjalankan usaha pemasaran maupun strategi pengembangan usaha pada masa yang akan datang (Titik Inayati dkk, 2018).

Manfaat dilaksanakannya penelitian ini lebih mengacu pada kajian menggali kemampuan usaha mengembangkan sektor usaha mikro/UKM ditinjau dari tantangan dari dalam maupun luar usaha/lingkungan menggunakan analisis SWOT, mengingat jenis usaha ini masih baru berdiri dan minim kompetitor khususnya di Kota Palangka Raya.

## METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan 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 dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2011:6).

Sedangkan definisi pendekatan kualitatif menurut Sugiyono (2011: 9) bahwa metode penelitian kualitatif adalah metode yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme, sedangkan untuk meneliti pada objek alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara triangulasi (gabungan). Analisis data bersifat induktif atau kualitatif dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi.

Alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif (*qualitative research*) dalam penelitian ini adalah: (1) Mengingat peneliti sendiri merupakan instrumen inti atau utama (*human instrument*), berusaha untuk mendapatkan data nyata tentang penerapan analisis SWOT pada strategi usaha yang dijalankan secara langsung dari sumber sesuai lokasinya; (2) Peneliti akan mencoba memahami makna atau *meaning* dari apa yang diteliti selama usaha dijalankan; (3) Kerangka penelitian, disusun dalam bentuk “pertanyaan penelitian” (*reseach questions*) yang pada dasarnya didesain secara lengkap atau terperinci menggunakan analisis SWOT secara ideal, sebab penjabaran ke dalam bentuk lembar pengamatan dan pedoman wawancara hanya digunakan oleh peneliti sebagai rambu-rambu untuk mengeksplorasi data yang berkaitan erat dengan masalah yang diteliti; (4) Data yang diperoleh akan dianalisis secara induktif berdasarkan masukan terhadap pertanyaan penelitian. Teori dikembangkan atas dasar pemahaman secara sederhana dari data yang paling mendasar; dan (5) penelitian diakhiri dengan penjelasan dan uraian hasil penelitian yang bersifat deskriptif atas dasar perolehan data maupun diseminasi dari penemuan-penemuan

maupun teori penunjang, serta penelitian tentang strategi usaha dengan analisis SWOT yang lebih ditekankan pada proses sampai pada hasil akhir. Sebagai peneliti kualitatif, peneliti menaruh perhatian untuk memahami perilaku, pendapat, persepsi, sikap dan lainnya. Berdasarkan pandangan sumber subjek yang ditelitinya. Oleh karena itu, peneliti mengumpulkan datanya melalui kontak langsung dengan Pemilik Rental Adinda yaitu Ibu Nisa.

Data yang dikumpulkan ini adalah data yang sesuai dengan fokus penelitian, yaitu: Strategi Usaha Dengan Analisis SWOT Pada Rental Adinda Palangka Raya. Lokasi dari penelitian ini di Rental Adinda Palangka Raya, Jalan Menteng Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya. Sedangkan yang menjadi obyek penelitian utama adalah Pemilik Usaha Rental Adinda, 1 orang karyawan, dan beberapa orang penyewa mainan anak dan perlengkapan bayi yang ditemui pada saat penelitian dilaksanakan.

Alasan menggunakan obyek yang diteliti khususnya Pemilik Usaha Rental Adinda dikarenakan sudah membuka usaha yang banyak mendapat respon positif dan menjadi satu-satunya usaha penyewaan perlengkapan bayi yang lengkap di Kota Palangka Raya serta lokasinya di perkotaan dengan harapan sebagai barometer bagi masyarakat umum terkhusus mahasiswa FKIP UPR yang ingin membuka usaha, hal ini bisa menjadi salah satu peluang bisnis yang sangat menjanjikan karena masih sangat minim kompetitor.

Jenis data dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dalam bentuk verbal atau ucapan lisan dan perilaku subjek (informan), dan data sekunder diperoleh dalam bentuk profil usaha, laporan kegiatan usaha, foto-foto barang yang disewakan. Data primer menurut Moleong (2008:14) adalah dalam bentuk ucapan lisan dan perilaku manusia, sedangkan data sekunder bersumber dari tulisan-tulisan, rekaman, gambar-gambar atau foto-foto yang berhubungan dengan kegiatan atau kondisi yang ditemukan di lapangan/lokasi.

Dalam rangka peneliti memperoleh data yang sah (terpercaya) diperlukan teknik pengumpulan data sesuai dengan karakteristik pengumpulan data kualitatif. Dalam pengumpulan ini digunakan beberapa teknik antara lain, teknik wawancara, observasi, dan analisis studi dokumen.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Rental Adinda Palangka Raya merupakan usaha yang meminjamkan barang bayi maupun anak kepada ibu-ibu sebagai pelanggan utamanya. Rental Adinda Palangka Raya berdiri tahun 2016 tepatnya bulan Februari dengan pemilik bernama Ibu Nisa. Pemasaran usaha ini melalui media sosial instagram @rental.adinda.palangkaraya. Rental Adinda terinspirasi dari rental yang berada di kota-kota besar pulau Jawa. Rental Adinda Palangka Raya beralamat di Jalan Menteng, Kecamatan Jekan Raya, Palangka Raya.

Rental Adinda ini juga menerima peminjaman di rumahnya, usaha ibu Nisa ini memiliki begitu banyak barang baru yang memiliki kualitas bermutu, serta selalu *update* mengikuti permintaan klien. Jasa rental ini biasanya di pakai oleh orang tua berulang-ulang (misalnya ketika bayi jasa rental adinda di gunakan dan ketika balita jasa rental adinda juga di gunakan).

Rental Adinda juga melayani *event* seperti perayaan ulang tahun anak, arisan orang tua (ibu-ibu), dan acara perusahaan, perbankan, perkantoran, dan sekolah. Biaya yang dikeluarkan mengikuti biaya yang dimiliki pelanggan dan tidak dikenakan biaya/ongkos kirim di area Palangka Raya. Jam operasional buka setiap hari Senin-Minggu pukul 08.00 - 18.00 WIB.

Tabel 1.  
Analisis SWOT Rental Adinda Palangka Raya

Strengths (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Memiliki barang bervariasi.</li><li>• Barang selalu <i>update</i>.</li><li>• Harga terjangkau.</li><li>• Memiliki banyak unit dari satu barang.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Barang hilang / dibawa kabur</li><li>• Susah mengontrol barang yang ada di pelanggan.</li><li>• Tidak bisa mengantar langsung ketika barang datang (saat itu juga)</li></ul>

<ul style="list-style-type: none"><li>• Mengikuti budget pelanggan.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Belum tentu barang selalu tersedia.</li></ul>
<b>Opportunities (Peluang)</b>	<b>Treats (Ancaman)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Harga lebih terjangkau dari yang lain.</li><li>• Masih banyak ibu-ibu yang memilih rental dari pada beli.</li><li>• Semakin banyak yang menggunakan <i>gadget</i> semakin besar peluang untuk promosi.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ada competitor sejenis.</li><li>• Barang yang tidak di kondisikan dengan bayinya (yang seharusnya barang di pakai dengan berat sekitar 14 kg malah di pakai oleh bayi dengan berat 15-16 kg) sehingga cepat rusak.</li></ul>

## Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi penelitian yang telah di lakukan dengan menggunakan analisis SWOT maka dapat dipaparkan sebagai berikut:

### 1. *Strengths* (Kekuatan) Rental Adinda Palangka Raya

- Memiliki barang yang cukup lengkap dan memadai sehingga pelanggan dapat memilih barang apa yang ingin di pinjam.
- Biaya penyewaan yang terjangkau menjadi faktor utama pendorong minat pelanggan, sehingga orang tua tidak perlu khawatir akan biaya yang dikeluarkan.
- Satu jenis barang memiliki beberapa unit sehingga antar pelanggan yang satu dan lainnya dapat memilih barang yang sama, sehingga tidak harus khawatir akan kehabisan barang yang ingin di pinjam.

### 2. *Weakness* (Kelemahan) Rental Adinda Palangka Raya

- Barang yang dipinjam oleh pelanggan dapat hilang ataupun dibawa kabur oleh pelanggan, karena Rental Adinda Palangka Raya tidak mungkin bisa mengamati barang 24 jam selama berada di pelanggan.
- Tidak bisa mengantar langsung barang, ini menjadi kelemahan rental adinda karena Rental Adinda Palangka Raya tidak memiliki karyawan untuk mengantarkan barang.
- Tidak bisa memastikan barang selalu tersedia pada hari itu juga karena begitu banyak peminat untuk meminjam barang di Rental Adinda Palangka Raya sehingga barang tidak pernah berhenti di pinjam oleh pelanggan.
- Kualitas peralatan dan produk yang memiliki usia yang singkat sehingga pemilik harus selalu membeli barang yang baru.

### 3. *Opportunities* (Peluang) Rental Adinda Palangka Raya

- Hanya sedikit yang membuka usaha rental peralatan bayi di Palangka Raya, sehingga usaha Rental Adinda Palangka Raya dapat menjadi mayoritas utama orang tua dalam meminjam peralatan bayi.
- Peran teknologi seperti *smartphone* /media sosial mempermudah usaha Rental Adinda Palangka Raya untuk ketahui banyak orang, sehingga menambah peluang berkembangnya usaha Rental Adinda Palangka Raya.
- Masih banyak konsumen yang memilih meminjam dengan sistem sewa daripada membeli peralatan permainan bayi dan anak yang cenderung lebih mahal.

### 4. *Treats* (Ancaman) Rental Adinda Palangka Raya

- Adanya pesaing dalam bidang usaha yang sama di Palangka Raya.
- Dapat berkurangnya minat orang tua untuk meminjam peralatan bayi, sehingga mengurangi pendapatan usaha yang di miliki Rental Adinda Palangka Raya.
- Barang yang tidak sesuai dengan berat badan pemakai/peminjam sehingga mudah rusak.

Untuk memulai peluang usaha rental perlengkapan bayi ini ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menjangkau konsumen yaitu:

1. Membuat list barang perlengkapan penting bayi yang diperlukan.

Sekilas tampak sepele, namun jika dirinci lebih detail beberapa perlengkapan bayi yang penting akan semakin mendukung jalannya peluang usaha rental perlengkapan bayi mulai dari pakaian, mainan yang aman, tempat tidur, bantal, guling, kelambu, baby troller maupun baby walker. Semakin detail list barang yang dibuat akan lebih melengkapi usaha rental berkembang baik.

2. Menentukan lokasi yang strategis.  
Dari sekian hal yang juga penting diperhatikan adalah pemilihan lokasi membuka usaha rental perlengkapan bayi. Akan lebih menguntungkan jika lokasi rental perlengkapan bayi ini di tempat yang mudah dijangkau aksesnya dan lingkungan pasangan usia muda.
3. Mengatur *Budget* dasar.  
Menetapkan modal dana pertama kali juga menjadi bagian rencana penting demi mendukung peluang usaha rental perlengkapan bayi.
4. Menetapkan aturan sewa pada rental perlengkapan bayi.  
Tujuan aturan sewa pada usaha rental ini demi menjaga kredibilitas dan kualitas produk yang terjamin sehingga sama-sama saling merasa diuntungkan.

## PENUTUP

### Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian di Rental Adinda Palangka Raya maka dapat disimpulkan yaitu:

1. Semua jenis usaha kemungkinan memiliki konsekuensi akan resiko yang terjadi. Untuk itu dengan antisipasi yang tepat akan meminimalisir resiko yang ditimbulkan seperti dalam peluang usaha rental perlengkapan bayi. Bisnis sampingan ini bisa dijalankan di rumah saja sehingga dampak resiko bisa dihindarkan. Salah satunya dengan membuat ketentuan untuk rental perlengkapan bayi. Seperti untuk para calon pelanggan rental diwajibkan memiliki fotocopy KTP/KK, nomor telpon yang aktif, akun media sosial aktif, dan tenggang masa sewa minimal satu bulan. Tujuannya untuk menghindari dari penipuan data yang kurang valid dikarenakan adanya status kepemilikan rumah yang bersifat hanya sewa kontrak saja.
2. Membuat ketentuan sanksi atau denda jika ada kerusakan pada perlengkapan bayi yang dilakukan oleh langganannya, misal saja terkena denda tambahan biaya jika ada barang rental mengalami kerusakan ataupun kotor terkena noda permanen.
3. Agar peluang usaha rental perlengkapan bayi ini berjalan lebih maju, para perintis usaha jasa sewa ini setidaknya berani menerapkan sikap profesionalisme, dibuatkan lampiran surat perjanjian sewa menyewa antara pemilik peluang usaha rental perlengkapan bayi dengan para pelanggan setianya.
4. Memberikan promo-promo di hari-hari istimewa seperti libur Hari Raya, libur nasional, demi menarik lebih banyak para pelanggan.
5. Jika tertarik menjalankan peluang usaha rental perlengkapan bayi, cobalah untuk terus mengembangkan passion dan ketekunan menggeluti bisnis ala rumahan ini yang berpeluang menghasilkan pendapatan lebih. Tidak perlu memaksakan diri menyediakan partai besar, cukup dengan berburu mengumpulkan koleksi barang perlengkapan bayi yang bisa diperoleh dari relasi, kerabat ataupun teman dekat.
6. Selalu update terhadap barang-barang yang lagi trend dan sangat dibutuhkan masyarakat.
7. Gunakan promosi melalui media sosial selain instagram, seperti youtube, faceook, whatsapp, telegram, shopee.

## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Afridhal, Muhammad. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen*. Jurnal S. Pertanian 1 2017 (3) : 223 – 233.
- Faruq, M. A., & Indiranawati Usman. 2014. *Penyusunan Strategi Bisnis dan Strategi Operasi Usaha Kecil dan Menengah Pada Perusahaan Konveksi Scissors di Surabaya*. Jurnal Manajemen Teori dan Terapan Tahun 7. No. 3, Desember 2014 : 173-198.
- Indriarti, Sofia Choiri. 2016. *Tinjauan Fiqh Ijarah Terhadap Sewa Mainan Anak di Fun Kiddy Toys Rental Ponorogo*. Skripsi. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Ponorogo.
- Inayati, T., Evianah., & Hendra Prasetya. 2018. *Perumusan Strategi dengan Analisis SWOT Pada Usaha Mikro Kecil Menengah; (Studi Kasus UMKM Produk Sepatu di Mojokerto, Jawa Timur)*. Dipaparkan pada Seminar Nasional Manajemen dan Bisnis ke-3, Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember. UNEJ e-Proceeding, 2018 : 217-231 - jurnal.unej.ac.id.
- Kasali, Rhenald. 2010. *Modul Kewirausahaan Untuk Program Strata 1*. Jakarta: PT. Mizan Publika.
- Moleong, L.J. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Aditama Lexy. J. 2008. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cet. XVII. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muchtar, Rustam. 2010. *Sinopsis Obstetri Fisiologi Patologi 3rd ed*. Jakarta: EGC.
- Mulyadi, Mus., Abdul Djalil., & Eriawaty. 2017. *Pengembangan Wirausaha Perhotelan di Balai Latihan Kerja (BLK) Palangka Raya*. Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (JPIPS) Desember 2017 (8) 2 : 50-62.
- Muhammad Wandu Maulana, Tonich Uda dan Rinto Alexandro. 2017. *Analisis Penjualan Produk Perabotan Rumah Tangga Pada Usaha Dagang Meubel SRN Pangkalan Bun*. Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (JPIPS) Vol 7 Nomor 1, Hal. 115-136, Juni 2017.
- Utami, Munandar. 2012. *Pengembangan kreativitas anak berbakat*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Rinto Alexandro dan Kuwing Baboe. 2014. *Analisis Kualitas Jasa Untuk Meningkatkan Jumlah Pelanggan Pada CV. Travel Tulus di Muara Teweh*. Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (JPIPS) Vol 1 Nomor 1, Hal. 159-178.
- Rangkuti, Freddy. 2015. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Revnussa Oktobery. 2015. *Pengaruh Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Pegawai Bandiklat Provinsi Kalimantan Tengah*. Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (JPIPS) Vol 3 Nomor 2, Hal. 301-316, Desember 2015.

Rinto Alexandro, Tonich Uda dan Reni Tri Rahayu. 2020. *Analysis of the Application of Selling Prices and Its Relationship with the Volume of Brick Sales in Palangka City*. Global Scientific Journals, Vol 8 Nomor 4, Hal. 1321-1328.

Risa Susanti., Tonich Uda., & Rinto Alexandro. 2019. *Kualitas Pelayanan Jasa Pada Usaha Laundry Ririn Di Jalan G. Obos XII Kota Palangka Raya*. Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (JPIPS), Desember, 2019 (11) 2:244-251, from <https://doi.org/10.37304/jp-ips.v11i02.508>.

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Afabeta

Sule, Tisnawati Ernie & Kurniawan Saefullah. 2014. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Yenni Octavia dan Rinto Alexandro. 2020. *Efektivitas Customer Services (CS) Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah Penabung Pada Bank Muamalat Cabang Palangka Raya*. JURNAL MEDIASOSIAN (Jurnal Ilmu Sosial dan Administrasi Negara) Vol. 4 Nomor 1, Hal. 1-26.