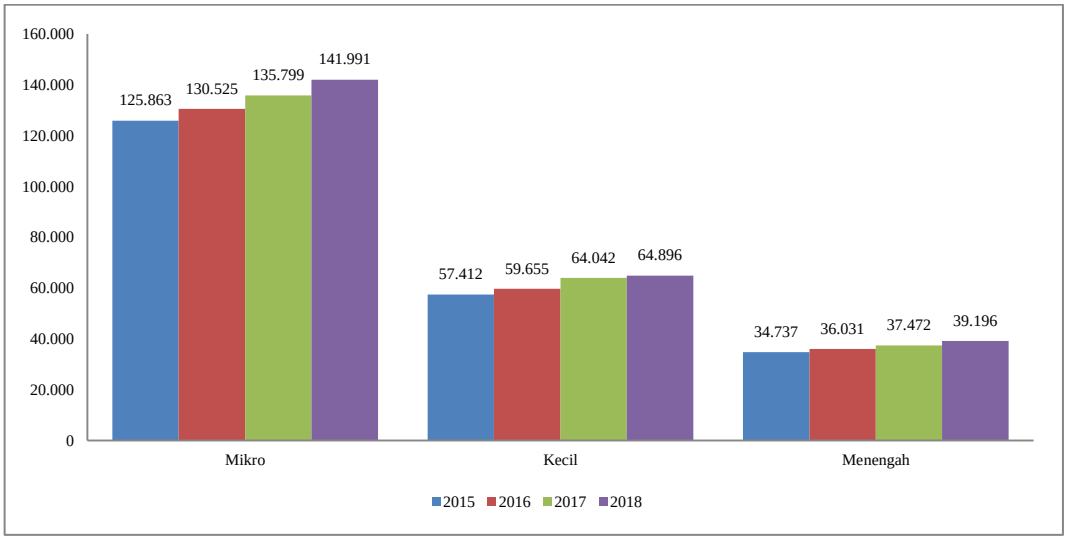
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Geliat perkembangan usaha UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) di Indonesia terus berkembang dari tahun ke tahun, khususnya untuk di daerah Yogyakarta perkembangan UMKM terus berkembang ini dapat dilihat dari jumlah grafik pertumbuhan yang ada.

Grafik 1.1: Jumlah UMKM di Proivinsi DIY Tahun 2015-2018



Sumber: http://bappeda.jogjaprov.go.id

Salah satu usaha yang tak pernah lesu dan selalu bisa bertahan dari berbagai kondisi ekonomi bangsa adalah usaha konveksi, karena merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia. Usaha konveksi ada beraneka ragam, misalnya usaha konveksi pakaian anak-anak, konveksi tas dan dompet, usaha konveksi berupa pembuatan topi, kerudung, kaos gaul, dan sebagainya. Usaha konveksi mirip

dengan industri *garment*, namun menurut pendapat beberapa pengusaha, usaha konveksi sedikit berbeda dengan usaha *garment.*

Pada usaha *garment* (contohnya pakaian kantoran) masing-masing kelompok kerja mengerjakan sub bagian tertentu. Ada tim kerja yang khusus membuat kerahnya, ada yang khusus mengukur dan memotong kain, ada bagian yang spesial menjahit (merakit), dan ada kelompok yang bertugas pada bagian akhir (merapikan/menyeterika). Sedangkan pada usaha konveksi, setiap orang (tim) bertugas menyelesaikan secara menyeluruh yang disebut dengan istilah CMT (*Cutting, Making, Trimming*) yaitu mulai dari memotong/ mengukur, membuat, dan merapikan.

Tumbuh kembang pesatnya industri konveksi dari waktu ke waktu dapat dipahami karena produk-produk konveksi merupakan salah satu bisnis yang akan terus hidup dan berkembang seiring perkembangan peradaban. Bisa dibilang, bisnis konveksi bukan jenis bisnis musiman karena kebutuhan manusia akan barang-barang yang dihasilkan oleh industri konveksi merupakan kebutuhan primer yang harus dipenuhi. Apalagi ditunjang dengan trend fashion yang berkembang pesat dewasa ini yang otomatis membuka peluang emas bagi bisnis konveksi semakin melaju pesat karena ragam produk konveksi sangatlah banyak, mulai baju anak-anak hingga manula, aksesoris, tas, topi, seragam, baju untuk distro, butik, dompet, kaos, jaket, dan segala jenis produk yang terkait dengan *out fit* sehari-hari merupakan produk yang dihasilkan industri konveksi.

Seperti yang dimuat pada koran Kompas (2013) industri fashion merupakan salah satu industri kreatif yang potensial di Indonesia. Produk fashion merupakan

penyumbang terbesar ekspor industri kreatif, dengan total kontribusi mencapai 61,13 persen dari total ekspor produk kreatif. Hal ini setara dengan 5,96 persen dari nilai ekspor nasionasl dengan rata-rata mencapai Rp 53,94 triliun. Selain meningkatkan pendapatan negara, industri ini juga memiliki nilai positif karena dapat menyerap tenaga kerja dan penyediaan lapangan usaha nasional, industri fashion mendominasi industri sektor kreatif sebesar 54,32 persen dengan penyerapan tenaga kerja sebanyak 4,13 juta orang, atau 4,22 persen dari tingkat partisipasi penyerapan tenaga kerja nasional.

Oleh karena itu, bisnis konveksi ini menunjukkan grafik perkembangan cenderung meningkat dari waktu ke waktu di berbagai daerah, termasuk juga di Provinsi Yogyakarta.

Menurut data yang tersedia di *umkm.jogjakota.go.id* (diakses 26 Februari 2019) saat ini jumlah pengrajin usaha konveksi yang ada di kota Yogyakarta sendiri telah mencapai 221 UMKM, dari banykanya persaingan yang ada peneliti mengambil 10 sempel UMKM yang bergerak di bidang konveksi untuk menjadikannya pesaing utama dalam menjalankan usaha ini. Sempel yang di ambil ini di jelaskan dalam analisis 5 forces porter dalam bagian persaingan di antara perusahaan yang ada.

Disamping itu juga, penulis melihat peluang usaha yang ada di industri konveksi, karena pasar masih terbuka sangat luas, kita dapat melihat dari data instansi yang selalu membutuhkan seragam baru, mulai dari pemerintahan sampai ke perusahaan swasta.

Laju perkembangan bisnis konveksi tersebut, selain dilandasi inisiatif personal untuk berwirausaha di bidang jahit-menjahit dan daya kreatifitas dalam berproduksi, juga tak bisa dikesampingkan adanya dukungan dari instansi-instansi terkait. Adapun peluang usaha dalam industri ini dapat dilihat dari:

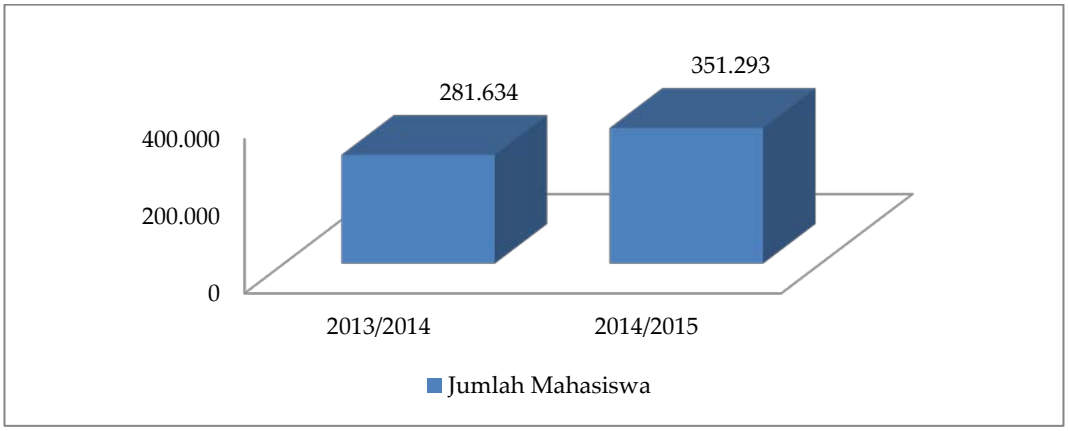
1. Terbukanya wawasannya dan termotivasi untuk menekuni usaha konveksi dan memiliki kreatifitas dalam membuat produk konveksi
2. Meningkatnya kemampuan pelaku industri dan warga masyarakat peserta pelatihan dalam memproduksi baju dan produk konveksi turunannya yang berkualitas (kompetitif) dan memiliki prospek pasar yang baik
3. Sebagai salah satu upaya pengembangan industri mikro dan kecil agar memiliki kemampuan untuk mengembangkan usaha yang sudah ditekuni sebelumnya
4. Menjadi sarana untuk menumbuhkan wirausaha baru di bidang konveksi.

Kebutuhan sandang atau busana merupakan kebutuhan primer yang dibutuhkan oleh semua orang. Tak hanya sebagai penutup tubuh atau pelindung badan dari serangan cuaca, pakaian juga kerap digunakan sebagai penghias tubuh agar lebih indah dipandang dan dapat dijadikan sebagai suatu identitas individu atau instansi.

Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dikenal sebagai kota pelajar. Istilah pelajar tidak lepas dari fase remaja ke dewasa, para pelajar masih sangat senang mengikuti dunia fashion yang sedang terjadi atau anak muda sering menyebutnya dengan istilah “Hits”. Oleh karena itu kota Jogja memiliki banyak sekali peluang pasar dan konsumen karena di Jogja sendiri memiliki banyak sekali Universitas

serta sekolah-sekolah yang tentunya memiliki ribuan mahasiswa serta pelajar lainnya. Seperti yang disebutkan pada data data BPS perguruan tinggi Provinsi DIY pada tahun 2013/2014-2014/2015 memiliki jumlah mahasiswa sebagai berikut:

Grafik 1.2 Jumlah Mahasiswa tahun 2013/2014-2014/2015



Sumber: www.bps.go.id

Yogyakarta sendiri merupakan tempat bisnis yang baik untuk konveksi ini terlihat dari beberapa instansi yang terus berkembang di Yogyakarta baik dari segi perkantoran maupun pendidikan seperti sekolah dan universitas, Adapun jenis-jenis bahan untuk keperluan konveksi yang di tawarkan oleh "Dirga Kreatif Pratama" adalah sebagai berikut:

1. Cotton Combed 24/30s
2. Lacoste
3. Drill
4. Spandek
5. CVC
6. Kanvas
7. Parasut
8. Fleece
9. Denim
10. Dll

Jenis-jenis bahan yang sering digunakan para konsumen sesuai dengan target pasar yang akan dituju oleh bisnis ini, akan tetapi tidak menutup kemungkinan untuk memproduksi jenis-jenis bahan lainnya jika itu diperlukan atau adanya pesanan khusus dari konsumen.

Tahap awal bisnis ini adalah sebagai penyedia jasa bahan-bahan baku untuk keperluan seragam, kaos, dll, yang diproduksi sendiri sesuai dengan model atau desain yang sesuai dengan keinginan konsumen. Sebagai perusahaan konveksi yang masih baru, kami sangat berfokus pada kualitas serta *on-time performance* dan menekan harga produksi dengan kualitas yang tetap terjaga diharapkan dapat membantu meningkatkan penjualan dan mampu membangun jaringan yang luas, tidak hanya di Yogyakarta saja tapi juga bisa di luar Yogyakarta.

- **Resiko Usaha**

  Risiko dipandang dari dunia usaha merupakan suatu hal yang tidak boleh diabaikan. Bertambah kompleksnya kegiatan usaha telah membawa pengaruh pada kebutuhan untuk lebih khusus mempertahankan risiko yang mungkin dihadapi (Fadjar, 2006)

  Dalam jurnal Oka Aditya, Prima Naomi (2017) menjalankan suatu kegiatan pembangunan atau pengembangan usaha tentunya akan menghadapi beberapa resiko usaha yang dapat mempengaruhi hasil usaha tersebut, apabila hal ini tidak diantisipasi dan dipersiapkan penanganannya maka bisa saja resiko usaha tersebut terjadi manjadi semakin buruk. Beberapa diantaranya contoh resiko usaha tersebut dapat bersumber dari faktor internal maupun eksternal. Adapun resiko tersebut adalah:

1. Resiko Internal Usaha

Adapun yang meliputi resiko internal usaha dalam bidang usaha ini berasal dari sumber daya modal dan sumber daya manusia, resiko ini dapat di antisipasi dengan adanya peraturan baku atau SOP yang dibuat agar tidak adanya kesalahpahaman mengambil keputusan dalam suatu manajemen perusahaan baik dari sisi keuangan maupun karyawan.

2. Resiko Eksternal Usaha

Resiko eksternal usaha meliputi buyer dan suplier, adanya perkembangan tekonologi, kebijakan pemerintah setempat, tidak tercapainya target perusahaan, serta lingkungan usaha. Semua resiko ini tidak dapat dihindari akan tetapi dapat di minimalisir pengaruh dan dampaknya agar sebuah usah dapat terus berjalan.

Untuk mengurangi resiko-resiko tersebut pelaku usaha sebaiknya melihat kendala yang terjadi terlebih dahulu dalam hal mempraktekkanya, dalam hal ini praktek menjalankan bisnis ini dapat dilihat dalam berbagai sudut pandang yang ada, yaitu:

1. Persiapkan Modal

Modal akan menjadi hal pokok yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis apapun termasuk bisnis konveksi. Persiapkan modal dengan matang. Tentukan berapa modal awal yang anda butuhkan untuk memulai sabuah usaha. Seperti halnya usaha konveksi, Modal yang dipakai adalah untuk membeli alat dan bahan baku. Persiapkan dana untuk membeli sejumlah

mesin jahit, mesin obras, mesin potong, meja potong dan peralatan lain yang memang diperlukan dalam proses produksi.

2. Optimalkan lahan

Walaupun usaha konveksi tidak melulu memerlukan lahan yang luas seperti sebuah usaha yang mengelola sumber daya alam. Usaha konveksi ini dapat anda jalankan dengan lahan yang kecil dengan menyewa tempat untuk menjalankan usaha ini. Sehingga biaya untuk modal bisa ditekan terlebih dahulu.

3. Pertimbangkan “harga”

Kendala utama dalam sebuah bisnis adalah menetapkan masalah harga. Sebagian pengusaha menjadi terlalu lemah dalam menentukannya. Bahkan kita tahu, “harga teman” masih berlaku di sebagian kalangan. Jika anda memang ingin usaha anda berkembang dan bertahan lama. Maka perhitungkanlah masalah ini dengan baik. Tidak ada salahnya memberikan harga spesial kepada teman maupun keluarga. Tapi tetap realistis terhadap harga saing di pasar dan tingkat kesulitannya juga harus dipertimbangkan.

4. Pastikan strategi pemasaran

Selain modal, tempat dan pelayanan, strategi termasuk kunci penentu nasib usaha yang anda kelola. Tentukan strategi pemasaran produk konveksi anda. Strategi yang matang dan tersusun rapi akan sangat membantu dalam kesuksesan usaha. Agar usaha konveksi anda dikenal banyak kalangan, optimalkanlah promosi ke berbagai media dan tempat. Sosial media adalah media yang paling diminati untuk melakukan promosi. Langsung melalui

lisan kepada teman maupun kerabat juga tak kalah optimal. Intinya, selalu tanggap dalam promosi dan usaha anda akan berkembang lebih pesat.

5. Cari Partner Kerja

Partner kerja bisa didapatkan dengan cara bekerja sama dengan pengusaha lain. Kerja sama bisa dalam bentuk material penyedia bahan untuk bisnis konveksi maupun pengguna dari produk konveksi tersebut. Jika mendapatkan kerja sama dalam penyediaan bahan, berarti akan mendapatkan harga khusus dan memudahkan untuk memperoleh bahan tersebut. Dan jika mendapatkan partner yang menggunakan atau membutuhkan produk konveksi yang di jalankan, maka secara otomatis hasil produksi usaha konveksi tersebut akan tersalurkan dan terhindar dari risiko kerugian.

6. Memilih Karyawan yang berkompeten

Dengan memilih karyawan yang berkompeten, maka konveksi yang akan di jalankan akan lebih terorganisir dan profesional sehingga pemasok bahan baku maupun konsumen akan lebih percaya dengan usaha yang akan dijalankan. (*https://www.jurnal.id/id/blog/2018/cara-cerdas-memulai-bisnis-konveksi-rumahan, di akses 28 Agustus 2018 pukul 21.13*)

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang diatas, maka dapat ditarik rumusan masalah dalam penyusunan Praktek Bisnis ini adalah:

1. Bagaimana mempraktekkan bisnis konveksi dari segi aspek keuangan, sumber daya manusia, pemasaran serta strategi?

2. Bagaimana penerapan Strategi *Cost Leadership* dan *Focus* pada bisnis konveksi yang dijalankan oleh Dirga Kreatif Pratama?

1.3 Tujuan Praktek Bisnis

Tujuan Praktek Bisnis adalah menerapkan semua rencana bisnis yang telah dibuat sebelumnya menjadi bisnis nyata, kemudian dilakukan analisis secara mendalam terhadap penerapan strategi yang telah disusun sebelumnya untuk kegiatan usaha konveksi "Dirga Kreatif Pratama". Sehingga dengan strategi tersebut menjadi titik awal pengembangan usaha konveksi ini dan dapat bertahan dalam waktu yang lama sehingga mampu bersaing dengan para kompetitor dalam industri konveksi khususnya yang berada di Provinsi Yogyakarta.

Tujuan ini juga bertujuan untuk melihat dari sisi strategi apa yang akan digunakan oleh pelaku bisnis, sumber daya manusia yang bagaimana yang akan dipilih untuk menjalankan bisnis ini, sistem operasional seperti apa yang akan di jalankan nantinya, serta pengaruh besarnya kekuatan modal untuk memulai usaha yang nantinya akan sangat berpengaruh terhadap keputusan pelaku usaha untuk menjalankan usaha sesuai strategi bersaing yang ingin dijalankannya yaitu *Cost Leadership Focus.*

1.4 Manfaat Praktek Bisnis

1.4.1 Manfaat Untuk Akademis

Praktek bisnis konveksi ini akan memberikan gambaran tentang situasi persaingan di industri konveksi saat ini serta permasalahan yang terjadi

dilapangan, kemudian cara menyelesaikannya. Sehingga para akademisi bisa menerapakan strategi-strategi yang tepat ketika bertemu dengan permasalahan yang sama ataupun sejenisnya.

Selain itu juga, dengan naskah praktek bisnis ini para akademisi akan diberikan pemahaman bahwa sebagus apapun strategi, apabila diterapkan hanya untuk satu fungsi manajeman saja maka tidak akan bekerja dengan baik, oleh karena itu, strategi harus diterapakan pada semua fungsi manajemen.

1.4.2 Manfaat Untuk Penulis

Bagi penulis penyusunan laporan praktek bisnis dapat dijadikan sebagai sumber pengetahuan dalam menjalankan bisnis yang sedang dijalaninya, disamping itu juga penulis dapat menjadikan laporan ini sebagai refrensi dalam mengambil sebuah kebijakan strategis sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Dari praktik bisnis ini juga penulis dapat mengerti bahwa sebagus apapun produk kalau tidak didukung dengan layanan yang bagus maka hal tersebut akan mengecewakan konsumen.

1.4.3 Manfaat Untuk Prusahaan

Penyusunan Laporan praktek bisnis ini akan menjadi acuan atau *blue print* bagi pemilik perusahaan dalam melakukan kegiatan usaha, sehingga dalam praktiknya nanti pemilik usaha mengerti apa yang akan dilakukan secara benar dan tepat. Bagi pemilik usaha, ini akan menjadi sumber

informasi tentang keadaan industri konveksi khususnya di daerah Yogyakarta, disamping itu juga dengan *blue print* ini pemilik usaha akan dapat mengidentifikasi *supplier*, para pembeli, barang subtitusi, dan kemungkinan akan munculnya para pesaing baru dalam industri konveksi ini.

1.5 Sistematika Penulisan Proposal Praktek Bisnis

Sistematika penulisan akan menjelaskan tentang masing-masing bab dalam penyusnan naskah praktek bisnis ini, kemudian akan digambarkan secara umum. Berikut adalah sistematika penulisan proposal praktek bisnis.

- **BAB I: PENDAHULUAN**

  Bab ini menjelaskan argumentasi tentang alasan, mengapa memilih bisnis konveksi, disamping itu juga menjelaskan tentang bukti-bukti kelayakan bisnis yang akan dijalankan serta kunci sukses dalam menhadapi persaingan yang ada dan resiko yang akan dihadapi.

- **BAB II: PROFIL DAN KINERJA BISNIS**

  Bab ini menjelaskan mengenai profil bisnis yang akan dijalankan, mengenai strategi perusahaan dalam meningkatkan penjualan, lokasi, layout, struktur organisasi, sumber daya manusia, asset yang dimiliki, serta membahas tentang kinerja perusahaan dari fungsi manajerial seperti: operasional, pemasaran, sumber daya manusia dan keuangan yang berkaitan langsung dengan strategi *focus cost leadership*

- **BAB III: ANALISIS BISNIS UMUM DAN PERENCANAAN**

Bab ini menelaskan tentang analisis bisnis yang meliputi keadaan pasar, terget serta kompetitor yang bermain di indutri yang sama, yang diharapkan perusahaan dapat mendapat target pasar yang sesuai dengan yang diinginkan ataupun menciptakan peluang untuk menciptakan pasar yang baru. Bab ini juga menganalisa studi kelayakan usaha melalui pertumbuhan penjualan, dan proyeksi atau perencanaan lainnya selama lima tahun kedepan meliputi aspek strategi, pemasaran, sumber daya manusia, operasional, dan keungan yang berkaitan dengan fungsi manajeman.

- **BAB IV: KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Bab ini menjelaskan tentang kesimpulan yang berisikan keputusan-keputusan yang telah diambil selama kegiatan praktik bisnis konveksi yang dilakukan oleh Dirga Kreatif Utama dan memberikan rekomendasi dan hal-hal yang perlu dilakukan bagi calon-calon pelaku bisnis konveksi agar usaha yang akan dijalankan sesuai dengan yang diinginkan oleh calon pelaku usaha tersebut.