

Strategi Bisnis Kemeja *Big size* COMFY.ID

Bidang Produksi

Diajukan untuk memenuhi sebagai persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana
Ekonomi Islam dari Program Studi Ekonomi Islam



A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Yassir Muhammad Irfan', is written over the right side of the UII logo.

Acc munaqosah
23 12 2022

Oleh:

Yassir Muhammad Irfan

18423132

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2022

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Yassir Muhammad Irfan
NIM : 18423132
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir : **Strategi Bisnis Kemeja Bigsize
COMFY.ID Bidang Produksi**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir kewirausahaan ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 16 Desember 2022



Yassir Muhammad Irfan

NOTA DINAS

Yogyakarta, 16 Desember 2022

22 Jumadil Awal 1444 H

Hal : Tugas Akhir Kewirausahaan
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
D.I Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

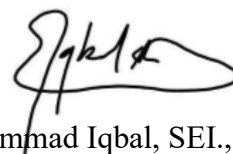
Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 1069/Dek/60/DAATI/FIAI/VIII/2022 tanggal 07 September 2022 M, 11 Safar 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Yassir Muhammad Irfan
Nomor Induk Mahasiswa : 18423132
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2022/2023
Judul Skripsi : Strategi Bisnis Kemeja *Big size COMFY.ID*
Bidang Produksi

Setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa Tugas Akhir Kewirausahaan saudara tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) ekslembar Tugas Akhir Kewirausahaan yang dimaksud.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Muhammad Iqbal, SEI., M.S.I.

LEMBAR PENGESAHAN



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fia@uii.ac.id
W. fiatuii.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dalam Sidang Munaqasah Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 11 Januari 2023
Judul Tugas Akhir : Strategi Bisnis Kemeja Big Size COMFY.ID Bidang Produksi
Disusun oleh : YASSIR MUHAMMAD IRFAN
Nomor Mahasiswa : 18423132

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua : Martini Dwi Pusparini, S.H.I., M.S.I. (.....)
Penguji I : Fitri Eka Aliyanti, SHI., MA (.....)
Penguji II : Aqida Shohiha, S.E.I., M.E. (.....)
Pembimbing : Muhammad Iqbal, SEI, MSI (.....)

Yogyakarta, 19 Januari 2023



Asmuni
Drs. Asmuni, MA

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Yassir Muhammad Irfan

NIM : 18423132

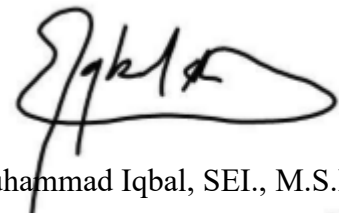
Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ilmu Agama Islam

Judul Skripsi : Strategi Bisnis Kemeja *Big size COMFY.ID* Bidang
Produksi

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasah Tugas Akhir Kewirausahaan pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Dosen Pembimbing



Muhammad Iqbal, SEI., M.S.I.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT, Tuhan pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmat bagi hambanya sehingga penulis mampu mengerjakan Tugas Akhir Kewirausahaan ini dengan keadaan sehat walafiat. Tidak lupa juga shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW atas segala petunjuk yang diberikan hingga penulis mampu menyusun laporan dengan sebaik-baiknya. Maka dari itu penulis mempersembahkan karya kepada:

Kepada Ibu Dian Sari Tanjung penulis mengucapkan terima kasih atas segala doa yang telah diberikan dan kesabaran telah mendidik saya. Atas segala dukungan cinta kasih sayang atas beribu nasehat dan semangat yang diberikan serta segala motivasi yang diucapkan sehingga penulis mampu mengerjakan Tugas Akhir Kewirausahaan dengan baik.

Tidak lupa juga penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Muhammad Danuri yang telah mendoakan, mendidik, serta memberikan arahan untuk selalu berjuang tanpa lelah sehingga penulis mampu mengerjakan Tugas Akhir Kewirausahaan dengan segala kelancaran.

Terima kasih penulis ucapkan kepada seluruh dosen Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia khususnya kepada Bapak Muhammad Iqbal SEI., M.S.I. selaku dosen yang telah membimbing penulis selama Tugas Akhir Kewirausahaan dan memberikan arahan Tugas Akhir Kewirausahaan semoga Allah selalu memberikan kesehatan untuk Bapak dan keluarga serta diberikan kelancaran dalam bekerja. Semoga penulis dapat mengamalkan ilmu yang telah beliau berikan agar kedepannya dapat menjadi amal yang baik.

Terima kasih penulis ucapkan kepada kelompok saya Daffa, Raihan, Najla, dan Vicky yang telah berjuang sampai akhir menjalankan Tugas Akhir Kewirausahaan. Terimakasih juga buat adik saya Akmal yang telah memberi bantuan selama menjalankan tugas akhir kewirausahaan serta sahabat sahabat saya

Toha, Farhan, Aan, Fachry, Harnum, Vita, Ayu, mas Ihsan dan Asyam semoga Allah memberikan keberkahan kepada kalian semua.



HALAMAN MOTTO

“Dan bahwa manusia hanya memperoleh apa yang telah diusahakannya”

(QS. An-Najm Ayat 39)



ABSTRAK

STRATEGI BISNIS KEMEJA *BIG SIZE* COMFY.ID BIDANG PRODUKSI YASSIR MUHAMMAD IRFAN

18423132

Usaha pakaian merupakan usaha yang tidak ada matinya. Karena pakaian merupakan kebutuhan primer yang harus tersedia, pakaian berfungsi sebagai pelindung tubuh dari sinar matahari serta melindungi dari debu yang menempel. Jenis pakaian beragam mulai dari kaos, kemeja, jaket, flannel. Peluang usaha pakaian sangat potensial. Indonesia memiliki lebih dari 200 juta jiwa yang harus memiliki pakaian setiap harinya, Sebagian masyarakat tidak sepenuhnya memiliki tubuh ideal, Sebagian masyarakat memiliki tubuh besar. Saat ini penulis melakukan kegiatan usaha kemeja *big size*, alasan penulis memilih kemeja *big size* adalah penulis ingin memberikan kenyamanan kepada pembeli terutama pembeli yang bertubuh besar supaya dapat bebas dalam berpakaian dan percaya diri saat membeli produk. Nama usaha yang digeluti penulis adalah COMFY.ID. Kegiatan kewirausahaan dimulai bulan Agustus 2022 hingga Desember 2022. Sistem pengelolaan produksi dilakukan kerjasama dengan toko pembuatan kemeja (Konveksi), untuk penjualan dilakukan melalui sosial media *Instagram* dan *Shopee*. Pada laporan ini penulis melaporkan kegiatan produksi dari bisnis kemeja *big size* yang diantaranya melakukan survei kain dan pembuatan kemeja, menentukan keperluan produk, menentukan kemasan produk dan pengecekan kualitas produk sebelum dipasarkan.

Kata Kunci: Kewirausahaan; Usaha Kemeja *Big Size*; Produksi.

ABSTRACT

BUSINESS STRATEGY FOR THE BIG-SIZE SHIRT OF COMFY.ID IN PRODUCTION DIVISION

YASSIR MUHAMMAD IRFAN
18423132

The clothing business is a never-ending business since clothing is a primary need that must be provided and serves as a body protector from the sun and dust that sticks to it. The types of clothing vary from t-shirts, shirts, jackets, to flannels. The opportunity of clothing business is very potential. Indonesia has more than 200 million people who have to wear clothes every day and some people do not have the ideal bodies but big-size bodies. Currently, the researcher is conducting the big-size shirt business chosen to provide comfort to buyers, especially buyers that have a big-body size. Thus, they can be free in dressing and confident when buying products. The name of the business the author is involved in is COMFY.ID. The entrepreneurial activities started from August 2022 to December 2022. The production management system was carried out in collaboration with a shirt-making shop (Convection), and the sales were done through social media such as Instagram and Shopee. In this report, the researcher reported the production activities of the big size shirt business, which included surveying fabrics and making shirts, determining product requirements, determining product packaging and checking product quality before being marketed.

Keywords: Entrepreneurship; Big Size Shirt Business; Production.

January 30, 2023

TRANSLATOR STATEMENT

The information appearing herein has been translated
by a Center for International Language and Cultural Studies of
Islamic University of Indonesia
CILACS UII Jl. DEMANGAN BARU NO 24
YOGYAKARTA, INDONESIA.
Phone/Fax: 0274 540 255

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Table 1 Tabel Transliterasi Konsonan

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|-------------------|-------------|--------------------|---------------------------|
| أ | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | Ba | B | Be |
| ت | Ta | T | Te |
| ث | Ṡa | ṣ | es (dengan titik di atas) |

| | | | |
|---|------|----|-----------------------------|
| ج | Jim | J | Je |
| ح | Ḥa | ḥ | ha (dengan titik di bawah) |
| خ | Kha | Kh | ka dan ha |
| د | Dal | d | De |
| ذ | Ḍal | ḏ | Zet (dengan titik di atas) |
| ر | Ra | r | er |
| ز | Zai | z | zet |
| س | Sin | s | es |
| ش | Syin | sy | es dan ye |
| ص | Ṣad | ṣ | es (dengan titik di bawah) |
| ض | Ḍad | ḍ | de (dengan titik di bawah) |
| ط | Ṭa | ṭ | te (dengan titik di bawah) |
| ظ | Ẓa | ẓ | zet (dengan titik di bawah) |
| ع | `ain | ` | koma terbalik (di atas) |
| غ | Gain | g | ge |
| ف | Fa | f | ef |
| ق | Qaf | q | ki |
| ك | Kaf | k | ka |
| ل | Lam | l | el |

| | | | |
|----|--------|---|----------|
| م | Mim | m | em |
| ن | Nun | n | en |
| و | Wau | w | we |
| هـ | Ha | h | ha |
| ء | Hamzah | ‘ | apostrof |
| ي | Ya | y | ye |

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Table 2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|--------|-------------|------|
| ـَ | Fathah | a | a |
| ـِ | Kasrah | i | i |
| ـُ | Dammah | u | u |

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Table 3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|----------------|-------------|---------|
| اِي... | Fathah dan ya | ai | a dan u |
| اُو... | Fathah dan wau | au | a dan u |

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سَأَلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Table 4 Tabel Transliterasi Maddah

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|-------------------------|-------------|---------------------|
| اَ...آ... | Fathah dan alif atau ya | ā | a dan garis di atas |
| إِ... | Kasrah dan ya | ī | i dan garis di atas |
| أُو... | Dammah dan wau | ū | u dan garis di atas |

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرِّ al-birr

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “I” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khužu
- سَيِّئٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنْ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah

lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru

jamī`an

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.



KATA PENGANTAR

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ ، نَبِيِّنَا وَحَبِيبِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ
وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ ، وَمَنْ تَبِعَهُمْ بِإِحْسَانٍ إِلَى يَوْمِ الدِّينِ ، أَمَّا بَعْدُ

Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Puji syukur kehadirat Allah Swt, yang telah melimpahkan rahmat bagi kita semua, sehingga penulis dapat Menyusun laporan Tugas Akhir Kewirausahaan dengan sehat walafiat. Shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan kita nabi Muhammad Saw yang telah menjadi teladan bagi kita semuanya sehingga penulis mampu mengerjakan laporan Tugas Akhir dengan penuh semangat. Kendati demikian penulis berusaha semaksimal mungkin demi kesempurnaan laporan yang dibuat.

Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini terutama Bapak dan Ibu saya Muhammad Danuri dan Dian Sari Tanjung yang telah memberikan doa restu, penyemangat dan dukungan yang diberikan sehingga penulis mampu mengerjakan laporan Tugas Akhir dengan kelancaran. Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan kepada;

1. Bapak Prof Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor - rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, LC., ME selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia.

5. Bapak Muhammad Iqbal, SEI., M.S.I. selaku dosen pembimbing Tugas Akhir Kewirausahaan yang telah memberikan arahan dan masukan kepada penulis dalam menjalani kewajiban sebagai mahasiswa di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
6. Segenap Dosen dan staf program studi Ekonomi Islam yang telah membekali ilmu yang sangat bermanfaat serta memberikan pelayanan yang baik selama menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
7. Kedua Orang Tua yang senantiasa memberikan semangat untuk terus berjuang menyelesaikan Tugas akhir Kewirausahaan.
8. Teman kelompok tugas akhir Daffa, Raihan, Najla dan Vicky yang telah bekerja sama untuk melaksanakan kewirausahaan dengan segala kelancaran.
9. Sahabat saya Toha, Rizal, Farhan, Aan, Fachry, Harnum, Vita, Ayu, mas Ihsan dan Asyam yang telah memberikan semangat pantang menyerah.

Akhir kata penulis memohon kepada seluruh pihak atas segala kesalahan dan hal - hal yang kurang mengenakan, itu semata karena kesalahan penulis sendiri. Semoga laporan Tugas Akhir Kewirausahaan dapat berguna bagi para pembacanya.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Yogyakarta, 16 Desember 2022


Yassir Muhammad Irfan

DAFTAR ISI

| | |
|---|-------|
| Strategi Bisnis Kemeja <i>Big size</i> COMFY.ID | 1 |
| LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN | i |
| NOTA DINAS | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| REKOMENDASI PEMBIMBING | iv |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | v |
| HALAMAN MOTTO | vii |
| ABSTRAK | viii |
| ABSTRACT | ix |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN | x |
| KATA PENGANTAR | xviii |
| DAFTAR ISI | xx |
| DAFTAR TABEL | xxii |
| DAFTAR GAMBAR | xxiii |
| BAB I | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Capaian Target | 3 |
| C. Sistematika Penulisan | 3 |
| BAB II | 5 |
| A. Profil Bisnis | 5 |
| B. Pelaksanaan Bisnis | 6 |
| 1. Tinjauan Aspek Produksi | 7 |
| BAB III | 23 |
| A. Identifikasi Masalah | 23 |
| B. Tinjauan Pustaka | 24 |
| C. Pemecahan Masalah | 26 |
| BAB IV | 28 |

| | |
|---------------------|----|
| A. Kesimpulan | 28 |
| B. Saran | 29 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 30 |
| LAMPIRAN..... | 32 |
| RIWAYAT HIDUP | 48 |



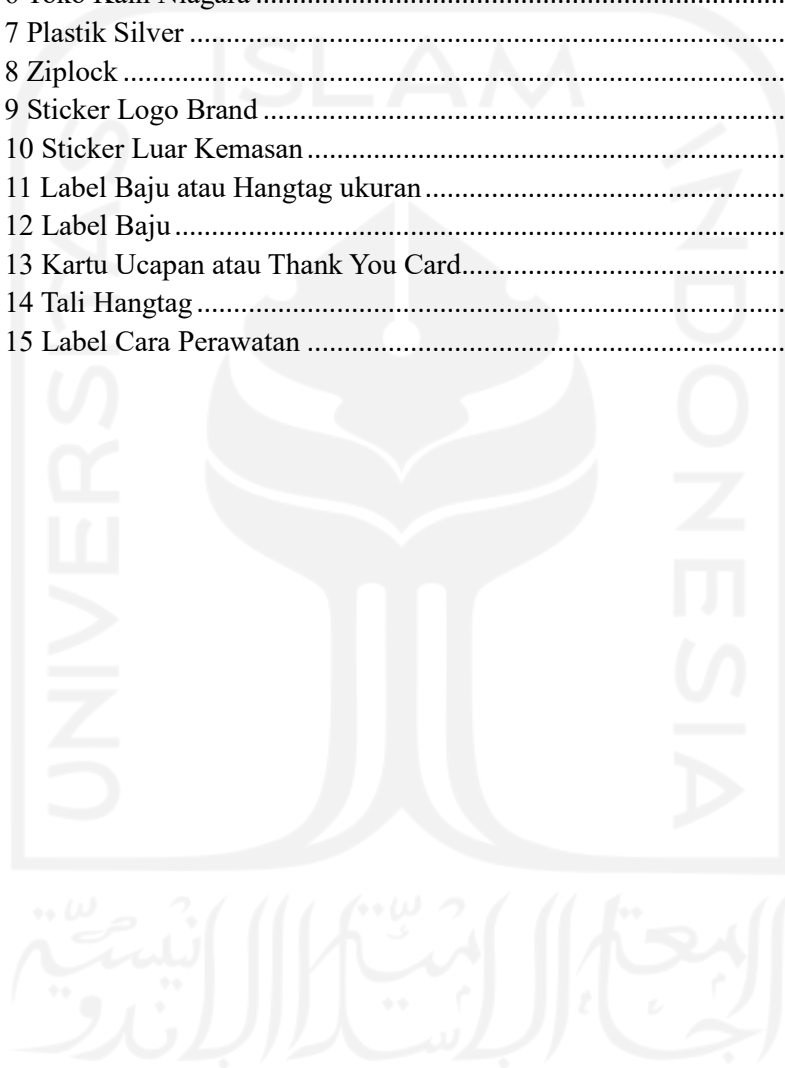
DAFTAR TABEL

| | |
|--|------|
| Table 1 Tabel Transliterasi Konsonan | x |
| Table 2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal | xii |
| Table 3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap | xii |
| Table 4 Tabel Transliterasi Maddah | xiii |
| Table 5 Tabel Perbandingan setiap Konveksi | 10 |
| Table 6 Tabel Perbandingan Toko Kain | 12 |
| Table 7 Rincian Biaya Produksi | 24 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1 Logo COMFY.ID | 6 |
| Gambar 2 NOV Konveksi..... | 8 |
| Gambar 3 Koncoveksi Konveksi | 9 |
| Gambar 4 Ozza Konveksi | 10 |
| Gambar 5 Toko Mac Mohan 11 | 11 |
| Gambar 6 Toko Kain Niagara | 12 |
| Gambar 7 Plastik Silver | 14 |
| Gambar 8 Ziplock | 14 |
| Gambar 9 Sticker Logo Brand | 15 |
| Gambar 10 Sticker Luar Kemasan | 16 |
| Gambar 11 Label Baju atau Hangtag ukuran | 16 |
| Gambar 12 Label Baju | 17 |
| Gambar 13 Kartu Ucapan atau Thank You Card..... | 17 |
| Gambar 14 Tali Hangtag | 18 |
| Gambar 15 Label Cara Perawatan | 18 |



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pakaian merupakan kebutuhan pokok manusia yang tidak ada habisnya. Dalam skala prioritasnya pakaian menempati urutan pertama, umumnya pakaian memiliki fungsi untuk menutupi tubuh, tetapi seiring bertambahnya zaman pakaian memiliki fungsi lain yaitu sebagai status dan kedudukan (Dharma & Putri, 2022). Hal inilah yang menyebabkan bisnis pakaian meningkat pesat. Zaman globalisasi sekarang bisnis pakaian secara konsisten semakin bervariasi dalam menjalankan bisnis yang dijalankan, berbagai macam produk dijual dengan model baru. Produk yang baik akan laris di pasaran maka dari itu diperlukan ide untuk menjalankan bisnis pakaian.

Peluang bisnis pakaian di Indonesia sangat potensial. Indonesia memiliki lebih dari 200 juta jiwa yang harus mempunyai pakaian setiap harinya, setiap individu memiliki kebebasan dalam berpakaian sesuai dengan apa yang mereka inginkan. Salah satu potensi bisnis pakaian yang dapat diminati adalah bisnis kemeja, Kemeja dapat dipakai di segala kondisi mulai dari kantor, bepergian, dan acara resmi. Bisnis kemeja dapat diminati hampir seluruh kalangan mulai dari remaja dan dewasa.

Sebagian masyarakat Indonesia tidak sepenuhnya memiliki tubuh ideal. Sebagian besar justru memiliki tubuh yang melebihi rata-rata manusia yaitu berbadan besar, menurut Riset Kesehatan Dasar pada tahun 2018, mengatakan bahwa obesitas di Indonesia khususnya orang dewasa mengalami peningkatan dua kali lipat. Hal ini membuat tingkat obesitas telah disebut sebagai epidemi global (Sulistiawati, 2022). Sehingga kebutuhan akan bisnis pakaian besar sangat tinggi. Riset dari kementerian kesehatan menemukan satu dari tiga perempuan memiliki ukuran pinggang diatas 80 cm, ini berarti 33 persen perempuan Indonesia menggunakan ukuran L, XL (Setiawan & Diah, 2020).

Namun pada kenyataannya ketersediaan pakaian yang lebih besar masih sangat terbatas jumlahnya. Banyak toko toko retail brand pakain ternama masih memenuhi kebutuhan masyarakat yang bertubuh ideal, pada akhirnya masyarakat kesulitan dalam memenuhi kebutuhan primernya. Hal ini yang mendasari penulis akan membuat bisnis kemeja *big size*. Selain itu seiring berkembangnya zaman, ada satu fenomena sosial yaitu “*Body positivity*” yang memiliki keterkaitan dengan masyarakat yang memiliki tubuh besar (Milatishofa, Kusrin, & Arindawati, 2021). Kampanye tersebut membuat masyarakat lebih mengerti bahwa cantik tidak harus kurus dan tinggi. Bisnis kemeja *big size* dinilai dapat memenuhi kebutuhan masyarakat yang memiliki keresahan dalam menemukan pakaiannya. Kemeja *big size* dinilai dapat bermanfaat bagi para penggunanya karena merupakan pakaian yang dapat dipakai di segala aktivitas.

Sebelum melakukan Kewirausahaan penulis melakukan survei kepada tingkat penjualan produk kemeja *big size* melalui *marketplace* yaitu, *Shopee*. Pada observasi tersebut kami memilih 3 toko secara acak, yang terdiri dari:

1. Toko sumberizki8 dengan penjualan sebesar 506 buah/bulan
2. Toko Bigissimo.bigissimo dengan penjualan sebesar 660 buah/bulan
3. Toko Ventshop dengan penjualan 279 buah/bulan

Setelah melakukan survei tersebut, penulis memiliki ide untuk membuat suatu inovasi kemeja yang nyaman dan tentunya tetap *stylish* untuk kalangan dewasa baik pria dan juga wanita yang memiliki tubuh besar. Berdasarkan hal tersebut, penulis kemudian menciptakan 3 variasi kemeja *big size*, tersedia dalam 3 ukuran yang terdiri dari (dalam satuan centimeter):

- | | | |
|---------------------|---|-----------------------|
| 1. L (Large) | : | 54 cm (Lebar Dada) |
| | : | 138 cm (Lingkar Dada) |
| | : | 74 cm (Panjang Baju) |
| 2. XL (Extra Large) | : | 60 cm (Lebar Dada) |

- : 146 cm (Lingkar Dada)
- : 76 cm (Panjang Baju)
- 3. XXL (Extra Extra Large): 65 cm (Lebar Dada)
 - : 160 cm (Lingkar Dada)
 - : 82 cm (Panjang Baju)

Dalam menjalankan suatu bisnis diperlukan manajemen produksi yaitu perencanaan, pengorganisasian, arahan, koordinir dan pengawasan agar mencapai tujuan yang efektif dan efisien (Adji, 2022).

B. Capaian Target

Pada pelaksanaan Kewirausahaan penulis memiliki capaian target yang akan dilaksanakan di antaranya:

- a) Penulis mampu melakukan 2 survei tempat kain dan 5 pembuatan kemeja.
- b) Penulis mampu menentukan 5 keperluan penunjang produk kemeja.
- c) Penulis mampu menentukan 4 keperluan kemasan pengiriman produk dan 7 keperluan pernak pernik pada produk.
- d) Penulis mampu melakukan pengecekan produk sebelum dipasarkan.

C. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan Kewirausahaan ini memiliki beberapa bagian. Mulai dari bagian awal, bagian inti dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul pada bagian inti terdiri dari bab I bab II bab III dan bab IV. Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menjelaskan awal mula ide bisnis.

Pada bagian Bab II tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis, terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menguraikan tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi bisnis, kapan berdirinya bisnis, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan bisnis berisikan tentang kegiatan bisnis bidang produksi.

Pada Bab III identifikasi dan pemecahan masalah terdiri dari identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian identifikasi masalah menguraikan tentang permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam membuat suatu bisnisnya. Kemudian bagian tinjauan teoritis berisikan tentang teori yang berkaitan dengan produksi, untuk bagian pemecahan masalah menjabarkan tentang teori atau pendekatan apa yang dipakai untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi.

Terakhir bagian Bab IV kesimpulan dan rekomendasi yaitu menjelaskan tentang pelaksanaan bisnis secara umum. Pelaksanaan aspek fungsional dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III, dan saran kepada calon wisudawan yang akan berkecimpung di dalam dunia bisnis.

Kemudian di bagian akhir memaparkan tentang daftar pustaka dan lampiran - lampiran di dalam menunjang bisnis yang dijalankan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN

A. Profil Bisnis

Industri pakaian tidak ada habisnya karena pakaian merupakan bahan kebutuhan pokok setiap individu (Damayanti & Efendi, 2022). Salah satu bentuk pakaian yang sering digunakan adalah kemeja, kemeja dapat dipakai semua kalangan mulai dari kalangan remaja hingga dewasa.

Saat ini penulis sedang mengembangkan bisnis kemeja *big size* yang bernama COMFY.ID. Penamaan ini diambil dari kata Bahasa Inggris yaitu *Confident* dan *Comfortable* yang memiliki arti kenyamanan dan percaya diri. Sebuah pakaian harus memiliki kenyamanan agar dapat diminati pembeli. Harapan penulis dalam penamaan produk supaya konsumen dapat merasakan hal yang sama yaitu kenyamanan dan percaya diri saat memakai produk kami.

COMFY.ID merupakan bisnis rumahan yang berdiri tahun 2022 bertempat di Jl. Kaliurang Ngaglik Sleman. Pesatnya kebutuhan pakaian membuat penulis membuat usaha ini, berada di wilayah kota pelajar Yogyakarta yang seiring keluar masuk mahasiswa dan juga kota wisata membuat peluang bisnis semakin besar. Bisnis ini memiliki 3 varian warna yaitu hitam, deep navy dan mustard, menggunakan jenis bahan katun rayon premium, alasan pemilihan katun rayon premium adalah bahan yang halus dan nyaman bila di pakai. Pakaian ini dapat digunakan pria dan wanita untuk wanita disarankan menggunakan manset agar dalam pemakaian dapat menutup lengan.

Sebagai identitas bisnis COMFY.ID penulis menggunakan kata *comfortable* dan *confident* sebagai kata kunci. Dan untuk logo brand melambangkan huruf C besar yang merupakan huruf depan nama bisnis.



Gambar 1 Logo COMFY.ID

Dalam menjalankan bisnis diperlukan sumber daya manusia didalamnya. Begitu juga dengan bisnis COMFY.ID yang telah memiliki kelompok yang sudah berdiskusi di awal pembuatan. Bidang kelompok bertujuan mengatur jalannya bisnis mulai dari Produksi, Pemasaran, Desain Grafis, Riset & Pengembangan serta Keuangan. Seluruh bidang akan menjalankan program masing masing, anggota saat ini 5 orang terdiri dari:

- | | |
|--------------------------|------------------------|
| 1. Yassir Muhammad Irfan | : Produksi |
| 2. M. Daffa Hartono | : Pemasaran |
| 3. Raihan Muhammad Nabil | : Desain Grafis |
| 4. Mutiara Najla KH | : Riset & Pengembangan |
| 5. Vicky Asyafiqoh Ulya | : Keuangan |

B. Pelaksanaan Bisnis

Pelaksanaan bisnis COMFY.ID dilaksanakan bulan Agustus hingga November 2022. Aspek yang penulis bahas dari kewirausahaan ini merupakan aspek produksi yang dimana ada program kerja inti yang dibahas meliputi survei tempat konveksi, survei bahan, menentukan keperluan penunjang produk kemeja, menentukan keperluan kemasan pada produk, melakukan pengecekan produk.

1. Tinjauan Aspek Produksi

Produksi merupakan hal pokok dalam suatu usaha. Dalam usaha kemeja terdapat komponen utama yaitu kain, kain akan menentukan apakah usaha yang dijalankan akan laku di pasaran. Kedua adalah pemilihan tempat pembuatan kemeja. Dalam menentukan tempat pembuatan kemeja harus dengan pertimbangan yang matang.

Tahapan Produksi Kemeja



Alur Pekerjaan bagian Produksi



Pada bisnis yang penulis jalankan produk yang dihasilkan akan bekerja sama dengan satu pembuatan kemeja. pemilihan tempat pembuatan kemeja perlu dilakukan survei guna mengetahui harga dan tempat terbaik untuk bekerja sama tahapan survei sebagai berikut:

a. Melakukan Survei bahan dan Pembuatan Kemeja

1) NOV Konveksi

Pada survei pertama berlokasi di Jl. Parangtritis km 4, Salakan kec Sewon Bantul hasil yang di dapat di peroleh harga setiap bahan mulai dari American Rp125.000, dan bahan nagata Rp135.000, dengan estimasi pembuatan 3 minggu dan minimum order 2 lusin.



Sumber: Penulis

Gambar 2 NOV Konveksi

2) Koncoveksi Konveksi

Pada Survei kedua yang berlokasi Jl. Greskap Minomartani Ngaglik Sleman diperoleh, bahan bisa *request* sesuai keinginan, untuk contoh harga bahan drill Rp140.000, rayon Rp135.000,

nagata Rp135.000, dan haitosi Rp140.000, sudah termasuk desain minimalis pengerjaan 2 minggu.



Sumber: Penulis

Gambar 3 Koncoveksi Konveksi

3) Ozza Konveksi Jogja

Pada Survei ketiga di daerah Kotagede Yogyakarta. Di dapati harga setiap bahan yaitu nagata Rp130.000, dan amerikan Rp120.000, minimal pembelian 2 lusin dan estimasi pembuatan 1 bulan untuk penambahan desain akan dikenakan biaya Rp20.000, setiap kemeja.



Sumber: Penulis

Gambar 4 Ozza Konveksi

4) Konveksi daerah Klaten *Online*

Survei kali ini menggunakan *via whatsapp* dikarenakan tempat yang lumayan jauh. diperoleh harga minimal Rp100.000, dengan minimal order 12 pcs dengan bahan kain drill, untuk estimasi pembuatan 2 minggu.

5) Konveksi daerah Rembang *Online*

Pada Riset kali ini berada di daerah Rembang. Kenapa di daerah Rembang karena tim kami mempunyai referensi tempat konveksi di daerah Rembang diperoleh harga satuan Rp69.000, sudah dengan ongkir pengiriman, bahan kain katun rayon premium minimal order 21 pcs dan akan dikirim sampel awal kemeja supaya penulis dapat melakukan pengecekan produk.

Table 5 Tabel Perbandingan setiap Konveksi

| No | Nama Konveksi | Daerah | Harga | Estimasi Pembuatan | Bahan |
|----|---------------|------------|--------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 1 | NOV Konveksi | Bantul | Rp125.000 – Rp135.000 | 3 minggu | American, Nagata |
| 2 | Koncoveksi | Sleman | Rp135.000 – Rp140.000 | 2 minggu | Rayon, Haitosi, Nagata, Rayon |
| 3 | Ozza Konveksi | Yogyakarta | Rp120.000 – Rp130.000 | 1 bulan | Nagata, American |

| | | | | | |
|---|------------------|---------|-----------|----------|---------------------|
| 4 | RNS Sablon | Klaten | Rp100.000 | 2 minggu | Drill |
| 5 | Vicky Collection | Rembang | Rp69.000 | 2 minggu | Katun Rayon Premium |

6) Toko Mac Mohan 11

Pada Survei kali ini di daerah Jl Urip Sumoharjo di temukan harga kain Rp40.000, - Rp50.000, per meter kain rayon.



Sumber: Penulis

Gambar 5 Toko Mac Mohan 11

7) Toko Kain Niagara

Pada Survei kedua diperoleh harga kain rayon Rp35.000, per meter dengan warna yang bervariasi.



Sumber: Penulis

Gambar 6 Toko Kain Niagara

Table 6 Tabel Perbandingan Toko Kain

| No | Toko Kain | Daerah | Harga | Bahan |
|----|--------------|------------|---------------------|-------|
| 1 | Mac Mohan 11 | Sleman | Rp40.000 – Rp50.000 | Rayon |
| 2 | Niagara | Yogyakarta | Rp.35.000 | Rayon |

Hasil dan Kesimpulan Pembuatan Kemeja

Pada proses survei dilakukan diskusi Bersama tim untuk menentukan tempat produksi yang akan digunakan. Selain itu penulis dan tim juga berdiskusi terkait harga untuk dapat menjual produk dengan harga yang terjangkau. Pada pelaksanaannya ditentukan 3 konveksi yang berada di wilayah Yogyakarta, Sleman, Bantul dan 2 konveksi secara *online* Klaten dan Rembang. Setelah penulis melakukan survei tempat produksi dan survei bahan kemeja di simpulkan harga dari konveksi di wilayah DIY kisaran harga Rp100.000, - Rp150.000, dan untuk kain Rp35.000, – Rp50.000 per meternya. Hasil yang diperoleh ditentukan tempat pembuatan produksi kemeja di Rembang dengan asumsi harga sesuai *budget* yang telah ditetapkan dan diberikan sampel awal pembuatan agar tidak terjadi kesalahpahaman.

b. Keperluan Penunjang Produk Kemeja

Dalam usaha kemeja hal yang perlu diperhatikan selain pembuatan produksi yaitu memperhatikan keperluan penunjang produk meliputi, penyimpanan produk, alat foto produk dan alat untuk merapikan produk. Kegiatan ini berguna sebagai pelengkap dalam menjalankan bisnis, penulis akan menjelaskan beberapa keperluan produk meliputi 1 kontainer box yang berfungsi sebagai penyimpan produk, kain putih berukuran 1,5meter dan kamera canon 500d yang digunakan untuk sesi foto produk serta hanger digunakan untuk memasang pakaian dan terakhir gantungan.

c. Menentukan Keperluan Kemasan untuk pengiriman Produk

Bisnis yang penulis jalankan adalah bisnis *online*. Untuk itu diperlukan kemasan yang menarik dan memadai agar saat pengiriman produk tidak rusak dan memberikan rasa nyaman bila sampai konsumen. Kemasan merupakan pembungkus dari suatu produk dimana memiliki fungsi, fungsi pertama menjaga agar produk tetap aman, kedua mempercantik kemasan produk agar diminati banyak konsumen, ketiga dapat diingat konsumen apabila kemasan terlihat elegan. Berikut beberapa keperluan kemasan yang harus digunakan dalam bisnis *online*.

1) Plastik Silver

Dalam bisnis COMFY.ID plastik silver berfungsi sebagai plastik sekunder, melindungi produk agar terhindar dari kerusakan saat proses pengiriman seperti terkena hujan dan sebagai tempat menempel resi, mengapa plastik silver karena

plastik ini berbentuk persegi Panjang sehingga mudah dalam pengemasan produk



Gambar 7 Plastik Silver

2) Ziplock

Ziplock bertujuan sebagai wadah penyimpanan benda supaya dapat terlihat asli tetapi posisi benda masih terbungkus rapi. *ziplock* banyak digunakan sebagai alat mengemas karena bahan yang halus dan praktis.



Gambar 8 Ziplock

3) Lakban

4) Gunting

d. Keperluan Pernak Pernik pada produk

Dalam bisnis kemeja diperlukan keperluan lain untuk menunjang kebutuhan produk agar terlihat elegan. Tidak hanya kemasan luarnya tetapi pada pernak pernik didalamnya, dalam bisnis kemeja pernak pernik akan menjadi *ikon* tersendiri karena akan memudahkan konsumen dalam mengingat produk yang kita jual. Dalam hal ini penulis akan menjabarkan segala jenis pernak pernik yang ada pada bisnis kemeja COMFY.ID diantaranya:

1) *Sticker*

Tujuan *sticker* dalam kemasan memberikan rasa terkesan saat konsumen membuka kemasan.



Gambar 9 *Sticker* Logo Brand



Gambar 10 *Sticker* Luar Kemasan

2) Hangtag

Hangtag adalah kertas yang menggantung pada produk yang dibuat. Hangtag memiliki kegunaan memberikan informasi kepada produk yang sedang dipasarkan, seperti bisnis COMFY.ID hangtag digunakan sebagai informasi ukuran kemeja, *platform* toko *online* dan nomor *whatsApp* admin.



Gambar 11 Label Baju atau Hangtag ukuran



Gambar 12 Label Baju

3) Thank You Card (Kartu Terimakasih)

Kartu ini bertujuan untuk memberikan wujud terimakasih dan bentuk keramah tamahan produsen kepada konsumen karena telah membeli produk.



Gambar 13 Kartu Ucapan atau Thank You Card

4) Tali Hangtag

Tali hangtag adalah tali yang berukuran kecil dan memiliki warna. di ujung tali terdapat bolongan kecil untuk menempelkan pada tali lainnya, bertujuan untuk memasang hangtag pada bagian kemeja.



Gambar 14 Tali Hangtag

- 5) Pelubang Kertas
- 6) Parfum
- 7) Label Cara Perawatan

Label cara perawatan adalah kain yang di tempel pada bagian dalam kemeja berguna untuk memberikan tata cara perawatan pada kemeja.



Gambar 15 Label Cara Perawatan

e. Pengecekan Produk sebelum Dipasarkan

Kualitas barang akan menentukan apakah produk berhasil laris di pasaran, kualitas barang yang dihasilkan setiap perusahaan bergantung pada kegiatan awal proses produksi hingga barang jadi, agar produk yang dihasilkan perusahaan berkualitas..

Hal yang perlu diperhatikan dalam kegiatan produksi adalah *Quality Control* produk sebelum dikemas dan dipasarkan, dengan adanya *Quality Control* hasil akhir perusahaan dapat diketahui dan perusahaan dapat menjalankan kegiatan usaha dengan maksimal.

Quality Control merupakan sistem yang digunakan setiap perusahaan dalam menjaga mutu hasil produk agar barang yang dihasilkan berkualitas. Dalam menjalankan proses produksi *system Quality Control* bergerak dalam hal memeriksa barang, menguji, dan memastikan produk yang dihasilkan sesuai dengan rencana yang ditetapkan perusahaan.

1) Memeriksa

Setelah produksi berjalan dengan baik diperlukan pemeriksaan produk. Produk yang telah jadi perlu di cek kembali keadaan sebelum dipasarkan. Dalam bisnis kemeja diperlukan pemeriksaan apakah ada kekurangan dalam pembuatan sehingga saat barang mengalami kerusakan bisa segera di tukar, pemeriksian mulai dari:

a) Memeriksa Jumlah Pembelian Kemeja

Saat barang datang perlu diperhatikan jumlah kemeja yang di beli. Untuk bisnis COMFY.ID pembuatan jumlah kemeja berjumlah 21 maka diperlukan pengecekan saat barang datang apakah barang sudah sesuai dengan jumlah yang di beli dari tempat konveksi.

b) Memeriksa ukuran Panjang dan Lebar

Dalam hal ini perlu di perhatikan ukuran Panjang dan lebar pada produk kemeja yang di pesan. Karena bisnis COMFY.ID menjual produk dengan pasar orang bertubuh besar maka dari itu perlunya diperhatikan ukurannya agar sesuai dengan apa yang diinginkan

c) Memeriksa kerapian pada jahitan

Pada tahap ini pemeriksaan dilakukan satu per satu setiap produk. Tali yang menggantung pada bagian dalam kemeja akan memberikan rasa tidak nyaman pada pembeli. Tata cara pemeriksaan dengan cara menggunting pada bagian produk yang masih kurang rapi.

2) Menguji

Menguji barang merupakan suatu kegiatan produksi yang harus dilakukan. Tujuan dari suatu perusahaan adalah memberikan kesenangan dan rasa nyaman bagi konsumen agar dapat membeli produk kembali. Maka dari itu diperlukan uji produk sebelum dipasarkan dengan cara sebagai berikut:

a) Memakai Produk yang sudah di pesan

Produk yang sudah selesai diproduksi harus diuji dengan pemakaian produk, apakah sudah sesuai standar perusahaan.

b) Pencucian Produk

Bisnis yang penulis jalankan merupakan bisnis kemeja dan produksi yang di buat menggunakan konveksi dari luar maka diperlukan pengujian produk yaitu dicuci sebelum dipasarkan. bertujuan untuk menguji kualitas kain.

3) Evaluasi

Setelah tahapan menguji dan proses pengecekan selesai dilakukan tahap evaluasi apakah produk sudah sesuai dengan yang direncanakan. Tahapan ini juga merupakan Standar Operasional Prosedur (SOP) COMFY.ID yaitu memeriksa, menguji dan evaluasi. Hasil dari tahap pengecekan produk di peroleh bagian lengan kemeja terdapat

kesalahan penjahitan, Panjang depan dan belakang tidak sama, barang akan diretur dan diganti sesuai kebijakan awal.



BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Menjalankan bisnis pasti menemukan permasalahan. Masalah yang dihadapi beragam mulai dari *internal* dan *eksternal*, Pada tahap identifikasi masalah penulis menjelaskan lebih lanjut bagaimana situasi bisnis dan permasalahannya, berikut beberapa kendala yang ditemukan penulis saat melakukan kegiatan bisnis:

1. Kendala Survei langsung Konveksi

Kendala yang timbul dari survei lapangan adalah terlalu banyak tempat konveksi, menyebabkan penulis kebingungan dalam pemilihan tempat pembuatan. Dan kebanyakan tempat konveksi merupakan konveksi rumahan dan masuk gang sempit.

2. Kendala Survei *Online*

Survei kali ini menggunakan *via whatsapp* dikarenakan tempat yang jauh. Masalah yang timbul pada Survei *online* adalah belum dapat melihat secara langsung tempat pembuatan.

3. Manajemen *Stock*

Tidak adanya jumlah *stock* tambahan dalam produk. Dikarenakan kurangnya modal dalam pengadaan barang, sehingga penulis dan tim fokus dengan produk yang tersedia.

4. Kurangnya Ketelitian *Quality Control*

Baju yang telah sampai konsumen tidak sesuai harapan, karena panjang baju bagian depan dan belakang tidak sama, menyebabkan konsumen komplain dan memberikan saran agar lebih teliti terhadap pengecekan produk.

B. Tinjauan Pustaka

Teori Produksi

Produksi merupakan kebutuhan dasar yang sangat prinsip untuk memenuhi kebutuhan dan menjaga keberlangsungan hidup manusia di muka bumi (Surur, 2021). Dalam menjalankan produksi diperlukan beberapa elemen tertentu, penulis menegaskan beberapa tinjauan teoritis yang berkaitan dengan produksi diantaranya adalah:

1. Faktor Produksi

Kegiatan produksi membutuhkan berbagai jenis sumber daya ekonomi. dalam pelaksanaannya faktor produksi dibagi menjadi 4 bagian yaitu sumber daya alam, Sumber Daya Manusia, modal, manajemen (Mahmudi & Linawati, 2022).

2. Tujuan Produksi

Dalam konsep ekonomi konvensional tujuan produksi adalah memperoleh laba sebesar besarnya. Walaupun dalam Ekonomi Islam tujuan utama adalah memaksimalkan kemaslahatan dan memperoleh laba dengan berkah serta mempersiapkan persediaan barang dan jasa di masa depan (Martalia & Satria, 2021).

3. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah suatu pengorbanan yang biasanya diukur untuk menciptakan barang dan jasa. Biaya produksi merupakan hal yang sangat pokok untuk menentukan harga pokok produksinya, dengan biaya produksi produsen dapat menentukan laba yang diperoleh (Fatmariyah, Rahmawaty, Syarif, & AS, 2022).

Table 7 Rincian Biaya Produksi

| No | Barang | Jumlah | Satuan | Harga | |
|----|--------------------------|--------|--------|--------------|-------------|
| | | | | Harga Satuan | Harga Total |
| 1 | Kontainer | 1 | pcs | 66500 | 66500 |
| 2 | Dana Pertama Kemeja | 6 | pcs | 69000 | 500000 |
| 3 | Ziplock | 28 | pcs | 1700 | 47600 |
| 4 | Label brand | 300 | pcs | 220 | 66000 |
| 5 | Kemeja | 15 | pcs | 69000 | 700000 |
| 6 | Stiker chromo | 24 | pcs | 271 | 6500 |
| 7 | Stiker chromo cutting | 30 | pcs | 633 | 19000 |
| 8 | Thanks card | 18 | pcs | 578 | 10400 |
| 9 | Hangtag ukuran | 27 | pcs | 192 | 5200 |
| 10 | Hangtag brand | 27 | pcs | 1260 | 34000 |
| 11 | Label cara perawatan | 100 | pcs | 450 | 45000 |
| 12 | Kain putih | 2 | meter | 13500 | 27000 |
| 13 | Tali hangtag | 100 | pcs | 75 | 7500 |
| 14 | Parfum | 24 | pcs | 6000 | 144000 |

4. Manajemen Produksi

Manajemen produksi merupakan kegiatan pengkoordinasian sumber daya yang ada secara bertahap mulai dari proses perencanaan, pengorganisasian, proses penetapan, proses pengarahan dan pengawasan produksi untuk mencapai tujuan yang direncanakan (Hery, Keheja, Haryani, & Widjaja, 2022). Dalam implementasinya bisnis COMFY.ID melakukan perencanaan dalam tahap pemilihan tempat konveksi, selanjutnya proses pengorganisasian yang masing masing memiliki bidang yang berbeda, serta proses pengarahan pada setiap bidang harus

melaksanakan tugas dengan baik dan yang terakhir pengawasan setiap jalannya proses produksi kemeja.

5. Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk menentukan strategi yang efektif pada perusahaan dan mampu mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki dan memaksimalkan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman pada perusahaan (Alfani, 2022). Tahapan analisis SWOT pertama *strength* (Kekuatan) dalam bisnis COMFY.ID mempunyai Sumber Daya Manusia yang masing-masing memiliki bidang tersendiri yang diharapkan dapat memberikan kekuatan dalam menjalankan bisnis serta bahan baku yang dinilai nyaman dipakai. Kedua *Weakness* (Kelemahan) dalam bisnis COMFY.ID modal yang kurang untuk mengoleksi pakaian dan membeli peralatan lainnya. Ketiga *Opportunity* (Kesempatan) persaingan yang masih sedikit dan besar kemungkinan dapat menguasai pasar. Keempat *Threats* (Ancaman) ancaman yang timbul yaitu persaingan inovasi.

C. Pemecahan Masalah

Dari permasalahan kegiatan di atas penulis melakukan Langkah dan antisipasi guna memperlancar kegiatan produksi dan memajukan bisnis diantaranya:

1. Di awal proses menjalankan survei dilakukan pendataan terlebih dahulu setiap konveksi dan melihat tempat pembuatan melalui *google maps* supaya dalam pelaksanaannya tepat dan sesuai dengan yang diinginkan.
2. Solusi dalam melakukan Survei *online* adalah dengan foto setiap tempat konveksi dan melakukan video *call* guna memberikan rasa percaya pada saat negosiasi.

3. Untuk manajemen *stock* di perlukan modal untuk menunjang kebutuhan bisnis solusi yang tepat adalah menjalin Kerjasama kepada teman atau meminjam uang bank guna memperlancar kegiatan bisnis.
4. Diperlukan ketelitian ulang terhadap barang yang sudah sampai sehingga dalam menjual produk sudah siap untuk di jual, untuk itu COMFY.ID meminta permohonan maaf atas kejadian kesalahan dalam pengecekan produk.



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kebutuhan pokok manusia beragam ada kebutuhan primer dan sekunder. Salah satu kebutuhan primer manusia adalah pakaian. Maka dari itu usaha pakain dinilai sangat menjanjikan untuk di kembangkan di Indonesia, pakain sangat beragam jenisnya mulai dari kaos, kemeja, flannel, dan jaket. Dalam menjalankan kewirausahaan penulis dan tim sepakat untuk menjalankan sebuah bisnis yang diberi nama COMFY.ID. Usaha ini berorientasi menjual pakaian jenis kemeja *big size* yang dinilai dapat dipasarkan semua kalangan masyarakat.

Pada kewirausahaan ini penulis bertanggung jawab menjalankan bidang produksi. Produksi kali ini mengacu pada awal produk jadi sampai produk siap dijual, dimana dalam proses menjalankan produksi pakaian diperlukan kegiatan kewirausahaan. Awal mulai melaksanakan kewirausahaan penulis melakukan survei konveksi yang ada di wilayah Yogyakarta, Bantul, Sleman, Klaten dan Rembang mengapa demikian supaya dalam melakukan kegiatan survei mendapatkan harga dari berbagai wilayah dan untuk perbandingan harga, setelah itu penulis melakukan kegiatan mencari keperluan produk untuk penunjang kebutuhan produk seperti container box digunakan untuk menyimpan produk selanjutnya kamera sebagai alat sesi foto produk, hanger dan gantungan untuk meletakkan kemeja dan terakhir kain putih sebagai alat sesi foto produk, setelah keperluan produk terselesaikan langkah berikutnya mencari keperluan kemasan pada produk meliputi plastik silver, ziplock, lakban dan gunting, selanjutnya membeli keperluan pernak pernik yang terdapat dalam produk kemeja meliputi stiker, tag label, thank you card, tali hangtag, pelubang kertas, parfum dan label cara perawatan. Setelah keperluan terpenuhi langkah berikutnya melakukan pengecekan produk yaitu memeriksa produk yang sudah jadi dari tempat konveksi, selanjutnya menguji produk kemeja dengan cara mencuci dan memakai produk setelah itu melakukan evaluasi.

Proses dalam menjalankan bisnis pasti ada masalah di dalamnya. Permasalahan yang timbul beragam mulai dari pembuatan produksi sampai ke tangan konsumen, seperti bisnis yang penulis jalankan terdapat berbagai permasalahan seperti melaksanakan survei, manajemen stok dan pengecekan produk.

Pada tahap ini solusi yang diberikan dalam tahap awal yaitu menjalankan survei diperlukan pendataan awal agar survei berjalan lancar, manajemen stok diperlukan modal yang lebih banyak untuk menunjang kebutuhan bisnis dan untuk pengecekan produk untuk bisa lebih teliti saat proses pengecekan produk oleh karena itu harapannya penulis dapat mengembangkan diri dari kewirausahaan ini dan terus belajar bila ada permasalahan yang timbul dan dapat bermanfaat bagi orang lain dalam kegiatan kewirausahaan.

B. Saran

Setiap bisnis pasti ada untung dan rugi tinggal bagaimana cara seorang pebisnis untuk melakukan cara supaya bisnis berjalan dengan lancar. Maka dari itu penulis menyarankan bahwa dalam berbisnis harus mengetahui ilmu dasar berbisnis mulai dari awal pembuatan sampai barang sampai tangan konsumen. Selain itu di perlukan belajar dan berdiskusi bersama pebisnis lainnya yang lebih berpengalaman, dengan begitu kita akan mendapat teman bisnis baru yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

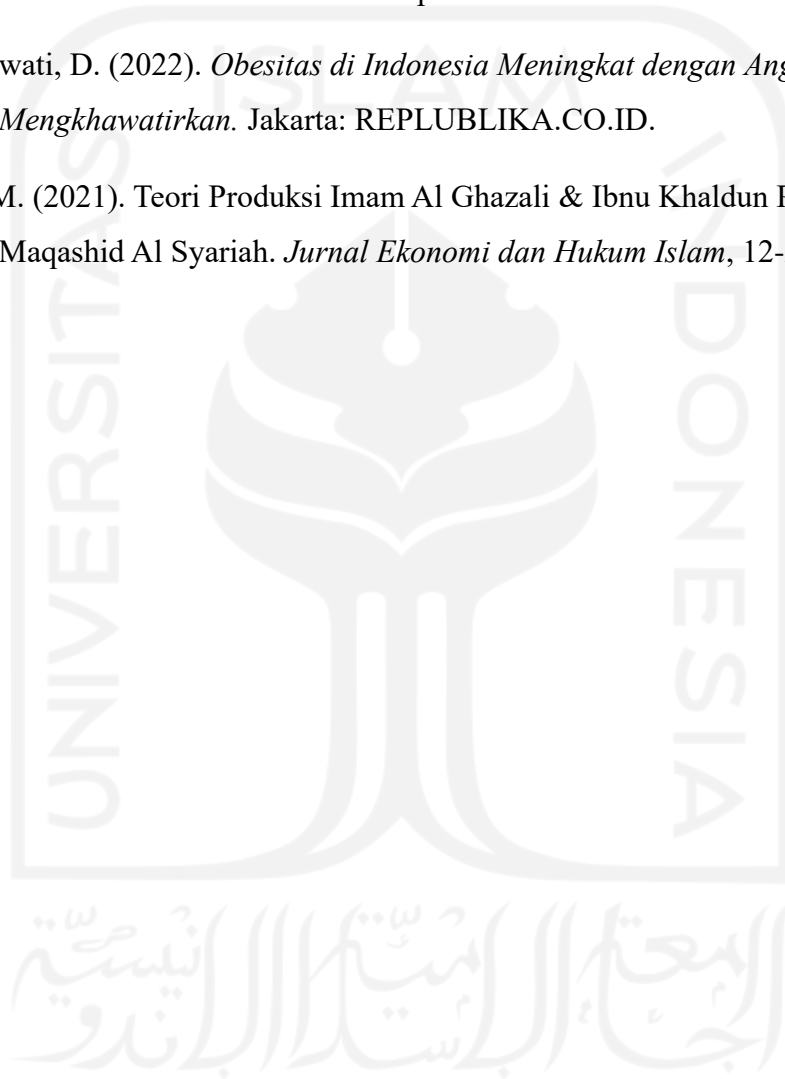
- Adji, W. N. (2022). Pengendalian Kualitas Proses Produksi Konveksi pada PT Kaosta Sukses Mulia. *Jurnal kewirausahaan*, 66-80.
- Alfani, M. (2022). Perencanaan Strategi Pengembangan Bisnis Industry Jeans pada UKM X Menggunakan Analisis SWOT. *Jurnal Manajemen & Teknik Industri*, 19-30.
- Damayanti, A., & Efendi, S. A. (2022). Pemantauan pengendalian persediaan bahan produksi baju koko pada konveksi manfaat. *Jurnal Mahasiswa Manajemen UNITA*, 15-22.
- Dharma, B., & Putri, J. K. (2022). Pelatihan Manajerial pada Usaha Tenun UD. Datoek Laksamana di Tanjung Pura, Sumatra Utara. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1-5 .
- Fatmariyah, F., Rahmawaty, L., Syarif, M., & AS, F. (2022). Mengulik fenomena rokok ilegal dalam perspektif biaya produksi konvensional dan islam. *Journal of Management Studies*, 87-100.
- Hery, Keheja, A. M., Haryani, C. A., & Widjaja, A. E. (2022). Pengembangan dan penelitian sistem informasi manajemen produksi (Mitra: PT. Maju Bersama Persada Dayamu (MBPD)Tangerang). *GIAT: Teknologi untuk Masyarakat*, 37-47.
- Mahmudi, I., & Linawati. (2022). Teori produksi dalam islam. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Hukum Islam*, 68-74.
- Martalia, M., & Satria, C. (2021). Strategi produksi dan pemasaran pt. Sriwijaya alam segar dipalembang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Syariah*, 41-48.

Milatishofa, Kusrin, & Arindawati, W. A. (2021). Analisis resepsi khalayak terhadap makna body positivity pada instagram tara basro. *Jurnal ilmu komunikasi*, 174-185.

Setiawan, & Diah, S. R. (2020). *Penjualan Online Bikin Peluang Bisnis Fashion "Plus Size" Cerah*. Jakarta: Kompas.com.

Sulistiawati, D. (2022). *Obesitas di Indonesia Meningkat dengan Angka Mengkhawatirkan*. Jakarta: REPLUBLIKA.CO.ID.

Surur, M. (2021). Teori Produksi Imam Al Ghazali & Ibnu Khaldun Perspektif Maqashid Al Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, 12-23.



LAMPIRAN



Kegiatan Survei Konveksi



Kegiatan Survei Kain



Keperluan Produk



Keperluan Foto Produk



Barang Sampel Datang



Foto Produk



Sesi Foto Produk



Pengecekan Sampel Produk



Pengemasan Produk

Pengiriman Produk ke J&T

Lampiran Kegiatan Produksi

| NO | Tanggal | Aktivitas | Sub-poin | Waktu | Biaya |
|----|----------------|---|--|-------|-------|
| | | Pekan 1 | | | |
| 1 | Senin 05/09/22 | Melakukan diskusi terkait tempat yang akan diproduksi | Berdiskusi mengenai tempat untuk pembuatan kemeja | 2 jam | |
| | | | Mencari referensi melalui sosial media untuk mendapatkan tempat konveksi yang terpercaya | 3 jam | |
| | | | Melakukan perbandingan harga yang sesuai dari setiap konveksi | 2 jam | |
| 2 | Rabu 07/09/22 | Melakukan diskusi bersama tim terkait bahan yang akan digunakan | Menentukan warna untuk bahan kemeja | 1 jam | |
| | | | Menentukan jenis kain | 1 jam | |
| | | | Melakukan perbandingan harga kain dari setiap toko melalui <i>sosial media</i> | 2 jam | |
| 3 | Kamis 08/09/22 | Mensurvei tempat konveksi | Melakukan survei untuk mengetahui | 5 jam | |

| | | | | | |
|---|----------------|----------------------------|--|---------------|--|
| | | | secara langsung kondisi tempat | | |
| | | | Berkomunikasi dengan pemilik konveksi dengan tujuan memberikan kenyamanan dalam bertransaksi | 2 jam | |
| | | | Menentukan tempat konveksi(setelah berdiskusi bersama tim dengan acuan beberapa tempat konveksi jogja) | 2 jam | |
| 4 | Jumat 09/09/22 | Mensurvei bahan kemeja | Melakukan survei kain yang akan kita pilih untuk bahan kemeja kita | 4 jam | |
| | | | Membeli 1 bahan untuk sampel | 1 jam | |
| | | | Melakukan dokumentasi | 30 menit | |
| | | | Menentukan bahan yang akan di gunakan | 30 menit | |
| | | TOTAL WAKTU | | 26 jam | |
| | | Pekan 2 | | | |
| 1 | Senin 12/09/22 | Melakukan pemesanan kemeja | Melakukan pemesanan dan | 1 jam | |

| | | | | | |
|---|-----------------|--|---|-------|--|
| | | | menyerahkan desain kemeja untuk dibuat | | |
| | | | Menentukan jumlah kemeja yang akan di buat | 1 jam | |
| 2 | Selasa 13/09/22 | Membeli keperluan untuk mengemas produk seperti Selatip, ziplock, Lakban, Plastik Pengiriman | melakukan pembelian | 3 jam | |
| | | | Melakukan perbandingan harga toko online dan toko kelontong | 2 jam | |
| 3 | Kamis 15/09/22 | Melakukan pembelian untuk kebutuhan studio foto | Berdiskusi mengenai perlengkapan mini studio | 1 jam | |
| | | | Melakukan pembelian seperti kontainer, Hanger, Kain putih. | 4 jam | |
| | | | Menyerahkan semua perlengkapan ke bagian desain grafis | 1 jam | |
| 4 | Sabtu 17/09/22 | Melakukan | Berdiskusi bersama | 1 jam | |

| | | | | | |
|---|-----------------|---|--|----------------------------|--|
| | | pemesanan label | desain grafis untuk memastikan desain label yang akan diproduksi | | |
| | | | Memesan label dan memastikan barang jadi | 30 menit | |
| | | TOTAL WAKTU | | 14 jam 30 menit | |
| | | Pekan 3 | | | |
| 1 | Senin 19/09/22 | Menghubungi vendor label | Memastikan pembuatan label dengan waktu yang telah ditentukan | 30 menit | |
| 2 | Selasa 20/09/22 | Memonitoring setiap proses produksi | Menghubungi pihak konveksi | 30 menit | |
| | | | Memastikan barang datang | 30 menit | |
| 3 | Selasa 20/09/22 | Berdiskusi untuk pembuatan stiker Bersama desain grafis, riset&pengembangan | Mencari referensi desain stiker | 2 jam | |
| | | | Berdiskusi untuk menentukan desain dan ukuran | 2 jam | |
| | | | Melakukan diskusi untuk mencari tempat pembuatan stiker | 1 jam | |

| | | | | | |
|---|-----------------|--|---|---------------------------|--|
| | | TOTAL WAKTU | | 6 jam 30 menit | |
| | | Pekan 4 | | | |
| 1 | Selasa 27/09/22 | Mencetak Stiker COMFY.ID | Mencetak stiker | 30 menit | |
| | | | Negosiasi harga | 30 menit | |
| | | | Menyerahkan uang di muka | 30 menit | |
| 2 | Selasa 27/09/22 | Mencetak stiker Thank You card di percetakan | Menyerahkan desain dan ukuran | 30 menit | |
| | | TOTAL WAKTU | | 2 JAM | |
| | | Pekan 5 | | | |
| 1 | Jumat 07/10/22 | Pengambilan Stiker di Percetakan | Pengambilan stiker di percetakan | 1 jam | |
| | | | Mengecek stiker sebelum di gunting | 1 jam | |
| | | | Retur stiker karena ada kesalahan | 1 jam | |
| | | | Menyerahkan ke desain grafis untuk sesi foto stiker | 30 menit | |
| | Jumat 07/10/22 | Pengambilan stiker thank You Card | Pengambilan stiker dan mengecek ulang sebelum di gunting | 1 jam | |
| | | | Menyerahkan ke bagian desain grafis | 30 menit | |
| 2 | Kamis 06/10/22 | Pembelian tali | Berdiskusi | 1 jam | |

| | | | | | |
|---|----------------|--------------------------------------|--|----------|--|
| | | hangtag | menentukan tali yang akan digunakan di bagian kemeja | | |
| | | | Melakukan pembelian tali hangtag di toko narwastu jl. lempuyangan | 3 jam | |
| | | | Menyerahkan ke desain grafis untuk sesi foto | 30 menit | |
| 3 | Kamis 06/10/22 | Barang sampel datang | Barang sampel datang dan melakukan pengecekan terhadap barang sampel | 3 jam | |
| | | | Melakukan diskusi terkait ukuran dan apa saja yang perlu di ganti | 3 jam | |
| | | | Melakukan percobaan pemakaian kemeja | 1 jam | |
| 4 | Jumat 07/10/22 | Mencari model untuk sesi foto produk | Berdiskusi untuk mencari pemeran pakaian untuk kemeja | 1 jam | |
| | | | Berdiskusi untuk | 30 menit | |

| | | | | | |
|---|--------------------|--|--|----------------------------|--|
| | | | menentukan budget bersama keuangan | | |
| | | | Menentukan model pemeran | 1 jam | |
| 5 | Minggu 09/10/22 | Melakukan sesi pemotretan produk | Menuju reter coffe untuk melakukan foto produk | 1 jam | |
| | | | Menghubungi tiap model untuk mempersiapkan diri | 30 menit | |
| | | | Membantu mengarahkan model untuk melakukan sesi foto | 2 jam | |
| | | TOTAL WAKTU | | 21 jam 30 menit | |
| | | Pekan 6 | | | |
| 1 | Selasa 11/10/22 | Pembelian kain putih untuk sesi foto produk kemeja | Berdiskusi bersama riset untuk menentukan toko kain mana dan bahan yang akan di beli | 1 jam | |
| | | | Melakukan pembelian di daerah jokteng | 3 jam | |
| | | | Menyerahkan kepada desain | 30 menit | |

| | | | | | |
|---|----------------|--|---|--------------------------------|--|
| | | | grafis | | |
| 2 | Rabu 12/10/22 | Pembuatan studio foto | Mengumpulkan semua barang untuk keperluan foto kemeja | 30 menit | |
| | | | Menyusun barang dan merapikan kemeja untuk sesi foto kemeja | 10 menit | |
| 3 | Rabu 12/10/22 | Foto produk kemeja | Membantu desain grafis melakukan foto produk | 10 menit | |
| 4 | Rabu 12/10/22 | Diskusi program bersama tim | Berdiskusi bersama tim untuk langkah selanjutnya dan melakukan evaluasi | 3 jam | |
| | | TOTAL WAKTU | | 10 JAM 20 MENIT | |
| | | Pekan 7 | | | |
| 1 | Senin 17/10/22 | Melakukan survei kembali tempat konveksi di Yogyakarta | Mencari tempat konveksi di area bantul dan sleman untuk melakukan perbandingan harga di Rembang | 4 jam | |
| 2 | Senin 17/10/22 | Melakukan pemesanan label cara perawatan | Memesan label cara perawatan pada vendor swand.id | 1 jam | |

| | | | | | |
|---|-----------------|--------------------------------------|--|-------------------------------|--|
| 3 | Rabu 19/10/22 | Melakukan foto on model | Menghubungi para model untuk melakukan persiapan keberangkatan | 30 menit | |
| | | | Menuju tempat foto ke 2 | 1 jam | |
| | | | Membantu mengarahkan model dan membatu desain grafis dalam foto produk | 3 jam | |
| | | TOTAL WAKTU | | 9 JAM 30 MENIT | |
| | | Pekan 8 | | | |
| 1 | Senin 24/10/22 | Melakukan diskusi pembelian parfum | Berdiskusi untuk menentukan botol dan parfum mana yang akan dibeli | 1 jam | |
| | | | Melakukan pembelian | 30 menit | |
| 2 | Selasa 25/10/22 | Melakukan pembelian pembolong kertas | Melakukan pembelian pembolong kertas di toko daerah jogja | 2 jam | |
| 3 | Rabu 26/10/22 | Memasang label cara perawatan | Menuju ke penjahit daerah sleman | 1 jam | |

| | | | | | |
|---|----------------|--|---|-------------------------------|--|
| | | | untuk memasang label cara perawatan pada kemeja | | |
| 4 | Jumat 28/10/22 | Mengemas kemeja yang akan di jual | Melakukan Pengecekan ulang kemeja sebelum di jual | 30 menit | |
| | | | Menggunting stiker dan pernak pernik untuk di masukan kedalam packaging | 30 menit | |
| | | | Mencetak label dalam packaging untuk memudahkan saat pengiriman | 30 menit | |
| | | | Menyerahkan ke kurir paket | 10 menit | |
| | | TOTAL WAKTU | | 5 JAM 40 MENIT | |
| | | Pekan 9 | | | |
| 1 | Senin 31/10/22 | Menyerahkan contoh penjualan dan kemasan kepada dosen pembimbing | Memberikan contoh kemeja kepada dosen pembimbing di kampus | 1 jam | |
| | | | Dosen memberikan kritikan baik dan buruk untuk | 2 jam | |

| | | | | | |
|-----------------|-----------------|---|--|-------------------------------|--|
| | | | kedepan lebih baik | | |
| 2 | Selasa 01/11/22 | Berkumpul bersama tim untuk membahas produk | Berkumpul bersama tim untuk membahas kemeja yang akan dipasarkan | 3 jam | |
| | | TOTAL WAKTU | | 6 JAM | |
| Pekan 10 | | | | | |
| 1 | Senin 07/11/22 | Melakukan survei kemeja di toko lain untuk mencari referensi tambahan | Melakukan survei kemeja di toko lain untuk mencari referensi tambahan tempat toko offline Yogyakarta | 2 jam | |
| 2 | Jumat 11/11/22 | Membantu marketing memasarkan produk | Membantu marketing memasarkan produk melalui sosial media | 30 menit | |
| | | TOTAL WAKTU | | 2 JAM 30 MENIT | |
| Pekan 11 | | | | | |
| 1 | Rabu 16/11/22 | Melakukan pengemasan barang | Mengemas barang yang akan di jual ke konsumen | 1 jam | |
| 2 | Kamis 17/11/22 | Mengantar orderan ke tempat ekspedisi | Mengantar orderan ke tempat ekspedisi untuk dikirim ke konsumen | 1 jam | |

| | | | | | |
|---|----------------|--------------------------------------|--|-------------------------------|--|
| | | TOTAL WAKTU | | 2 jam | |
| | | Pekan 12 | | | |
| 1 | Rabu 23/11/22 | Melakukan pencarian kancing | Berdiskusi bersama tim | 30 menit | |
| | | | Melakukan pencarian kancing di daerah Yogyakarta | 4 jam | |
| | | | Menentukan warna dan kualitas | 30 menit | |
| | | | Menentukan harga kancing | 30 menit | |
| 2 | Rabu/23/11/22 | Mensurvei tempat pembuatan stiker | Mensurvei harga percetakan | 2 jam | |
| 3 | Kamis/24/11/22 | Menyerahkan kemeja kepada dosen lain | Berdiskusi dan sharing mengenai bisnis kemeja | 45 menit | |
| | | TOTAL WAKTU | | 8 JAM 15 MENIT | |
| | | Pekan 13 | | | |
| 1 | Senin 28/11/22 | Melakukan pengemasan barang | Melakukan pengecekan kembali produk yang akan dijual | 1 jam | |
| | | | Melakukan pengemasan produk | 1 jam | |
| | | | Mencetak label ke fotokopian | 30 menit | |

| | | | | | |
|---|----------------|---|---|-------------------------------|--|
| 2 | Kamis 01/12/22 | Mengambil stiker dari percetakan | Melakukan pengambilan stiker | 1 jam | |
| 3 | Kamis 01/12/22 | Berkumpul bersama tim membahas bisnis yang dijalankan | Berdiskusi | 2 jam | |
| | | | Melakukan evaluasi setiap bidang | 4 jam | |
| | | TOTAL WAKTU | | 9 JAM 30 MENIT | |
| | | Pekan 14 | | | |
| 1 | | Membantu bagian pemasaran guna memasarkan produk | Berdiskusi bersama bagian pemasaran | 2 jam | |
| | | | Memasarkan produk | 30 menit | |
| | | TOTAL WAKTU | | 2 JAM 30 MENIT | |
| | | Pekan 15 | | | |
| 1 | | Pengecekan ulang produk | Pengecekan ulang produk untuk memastikan barang aman dan rapi | 1 jam | |
| | | Mencari referensi tempat konveksi baru saat produk akan habis | Diskusi bersama bagian riset pengembangan | 1 jam | |
| | | TOTAL WAKTU | | 2 JAM | |

| | | Pekan 16 | | | |
|---|--|---|--|-------------------------------|--|
| 1 | | Membersihkan peralatan produk seperti gantungan, hanger, kontainer dan kain putih | Melakukan pembersihan untuk menjaga peralatan tetap aman | 2 jam | |
| 2 | | Membantu bagian pemasaran | Membantu bagian pemasaran memasarkan produk | 30 menit | |
| | | TOTAL WAKTU | | 2 JAM 30 MENIT | |

RIWAYAT HIDUP

Yassir Muhammad Irfan Lahir di Kota Surakarta, Provinsi Jawa Tengah pada tanggal 19 Maret 2000. Penulis lahir dari pasangan Muhammad Danuri dan Dian Sari Tanjung dan merupakan anak pertama dari 2 bersaudara. Bertempat tinggal di Perumahan Griya Taman Sari 1, F01 Toko Mulia Jaya, Mandungan, Srimartani, Piyungan, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. HP: 089623089040, Alamat Email; yassirirrfan19@gmail.com Pada tahun 2006 penulis masuk Sekolah Dasar SDIT Luqman Al Hakim Yogyakarta dan lulus pada tahun 2012 kemudian melanjutkan sekolah tingkat pertama pada tahun yang sama di SMPIT Abu Bakar Yogyakarta dan lulus 3 tahun kemudian di tahun 2015 selanjutnya masuk pada Sekolah Menengah Atas di SMA N 1 Piyungan Bantul dan lulus pada tahun 2018 pada tahun yang sama penulis diterima menjadi mahasiswa jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.