

Usaha Konveksi dengan Segmentasi Pasar Pondok Pesantren di Indonesia

TUGAS AKHIR PERINTISAN BISNIS



Oleh:

Nama : Muhammad Ghozi Asy-Syafri'e
Nomor Mahasiswa : 20313348
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA**

2024

Usaha Konveksi dengan Segmentasi Pasar Pondok Pesantren di Indonesia

TUGAS AKHIR PERINTISAN BISNIS

disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir
guna memperoleh gelar Sarjana jenjang Strata 1
Program Studi Ekonomi Pembangunan,
pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Oleh:

Nama : Muhammad Khozi Asy-Syafii'e
Nomor Mahasiswa : 20313348
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2024**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang dapat dikategorikan dalam tindakan plagiasi seperti dimaksud dalam buku pedoman TA Perintisan Bisnis Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 20 Desember 2023

Penulis,



Muhammad Ghozi Asy-Syafi'ie

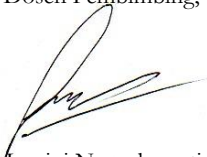
NIM.20313348

LEMBAR PENGESAHAN

Usaha Konveksi dengan Segmentasi Pasar Pondok Pesantren di Indonesia

Nama : Muhammad Khozi Asy-Syafii'e
Nomor Mahasiswa : 20313348
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 20 Desember 2023
Telah disetujui dan disahkan oleh
Dosen Pembimbing,



Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati, S.E., M.E.K.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

USAHA KONVEKSI DENGAN SEGMENTASI PASAR PONDOK PESANTREN DI INDONESIA

Disusun oleh : MUHAMMAD GHOZI ASY-SYAFTIE

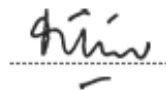
Nomor Mahasiswa 20313348

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Selasa, 09 Januari 2024

Penguji/Pembimbing Skripsi : Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati, SE.,MEK.



Penguji : Dra. Ari Rudatin, M.Si.



Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.



HALAMAN PERSEMBAHAN

Rasa syukur kepada Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat, hidayah, serta karunia-Nya yang senantiasa melimpah. Keberhasilan penyelesaian tugas skripsi ini merupakan buah dari pertolongan dan petunjuk-Nya. Sholawat dan salam senantiasa penulis tujukan kepada Nabi Muhammad SAW, utusan Allah yang menjadi suri tauladan dan sumber inspirasi bagi umat Muslim dalam menjalani kehidupan.

Skripsi ini disusun sebagai bentuk penghargaan dan pengabdian kepada orang-orang yang memiliki peran penting dalam perjalanan hidup penulis, kepada orang-orang yang selalu memberikan dukungan dan makna dalam setiap jengkal proses berjalannya pendidikan ini. Dalam perjalanan menyusun skripsi ini, penulis berusaha semaksimal mungkin untuk menyelesaikan setiap tugas dengan penuh dedikasi dan ketelitian. Dengan penuh kerendahan hati, penulis menyadari bahwa tugas akhir ini tidak lepas dari bantuan, dukungan, dan petunjuk dari berbagai pihak.

Kepada orang tua dan saudara-saudara yang senantiasa memberikan doa, dukungan, dan motivasi. terselesaikannya laporan perintisan bisnis ini adalah hasil dari dukungan, *Ridha*, dan do'a yang tidak pernah putus .

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Dosen Pembimbing Proposal Perintisan Bisnis, Bu Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati, S.E., M.E.K. yang senantiasa memberikan bimbingan, dorongan, serta arahan yang sangat berarti dalam penyusunan skripsi ini. Rasa terima kasih penulis juga tertuju kepada seluruh dosen dan staff karyawan Universitas Islam Indonesia yang selalu memberikan bimbingan dan ilmu yang berharga. Teman-teman terdekat yang selalu menyemangati dan memberikan dukungan moral juga menjadi bagian tak terpisahkan dalam perjalanan ini. Penulis menyampaikan rasa hormat kepada almamater tercinta, Universitas Islam Indonesia, yang telah menjadi wadah ilmu dan pengembangan diri. Terakhir, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang turut serta membantu, baik secara langsung maupun tidak langsung, dalam proses penyelesaian skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi amal jariyah bagi penulis dan semua pihak yang terlibat. Dengan rendah hati, penulis mengakhiri halaman persembahan ini dengan doa, semoga Allah SWT senantiasa memberikan keberkahan dan kehidupan yang baik untuk semua. Aamiin

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warabmatullabi Wabarakatub

Alhamdulillah Rabbil 'Aalamin, Dengan Nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, segala puji hanya milik-Nya, kami panjatkan shalawat serta salam atas junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah membimbing umatnya menuju jalan yang benar dan penuh berkah. Atas izin Allah SWT, rasa syukur dan kebahagiaan amat dirasakan penulis atas terselesaikannya Proposal Perintisan Bisnis “**Usaha Konveksi dengan Segmentasi Pasar Pondok Pesantren di Indonesia.**” Penyusunan tugas akhir ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat wajib penulis selesaikan sebagai prasyarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.. Kami menyadari bahwa perintisan bisnis merupakan langkah awal yang krusial dalam membangun usaha yang berkelanjutan. Oleh karena itu, kami memilih tema ini sebagai fokus penelitian kami dengan harapan dapat memberikan kontribusi positif dalam mengembangkan potensi bisnis di bidang konveksi maupun industri konveksi di Indonesia.

Berbagai pihak telah memberikan arahan, bantuan, dan dukungan dalam perjalanan menyusun skripsi ini. Dukungan dari keluarga, teman-teman, dan dosen pembimbing sangat berarti dan telah memberikan semangat dalam setiap langkah perjalanan ini. Oleh karenanya, penulis mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Abdul Hakim, S.E., M.Ec. selaku Ketua Prodi Ilmu Ekonomi Program Sarjana Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
3. Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati, S.E., M.E.K. selaku dosen pembimbing Proposal Perintisan Bisnis, yang selalu membimbing dan mengarahkan penulis sehingga penyusunan proposal dapat berjalan baik.
4. Seluruh dosen dan staff karyawan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

5. Abi, Ummi, adik-adik, dan keluarga besar penulis yang selalu memberikan doa, dukungan, perhatian, motivasi, dan masukan dalam proses perjalanan penulis.
6. Adelia N. dan teman-teman 7 serangkaian batang yang sudah menjadi partner dalam semua hal, situasi, dan kondisi selama proses perkuliahan.

Proses penulisan tugas akhir perintisan bisnis konveksi ini telah membuka mata kami untuk lebih memahami dan menggali potensi bisnis di bidang konveksi. Melalui perjalanan penulisan ini, kami berharap dapat memberikan kontribusi positif dan solusi inovatif bagi pengembangan bisnis konveksi di era yang terus berkembang ini.

Kami mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, bimbingan, dan motivasi selama proses perintisan ini. Semua kontribusi dan sumbangan dari berbagai pihak menjadi pendorong utama bagi keberhasilan penulisan tugas akhir ini. Terima kasih kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan panduan dengan penuh kesabaran. Harapannya, tugas akhir ini dapat menjadi landasan awal untuk pengembangan lebih lanjut di dunia bisnis konveksi. Semoga proposal perintisan bisnis konveksi ini dapat memberikan gambaran yang jelas, komprehensif, dan berdaya guna bagi para pembaca yang berkepentingan.

Penulis menyampaikan doa terbaik untuk diri sendiri dan semua orang yang turut serta dalam perjalanan penulisan skripsi ini. Semoga keberkahan dan kesuksesan senantiasa didapat dalam segala upaya menjalankan kehidupan. *Aamiin Yaa Rabbal Alamiin*

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatub

Yogyakarta, 20 Desember 2023

Penulis,

Muhammad Ghozi Asy-Syafi'ie

NIM.20313348

DAFTAR ISI

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL DAN GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Permasalahan yang Diangkat	4
1.3 Kelayakan Usaha.....	5
1.4 Urgensi.....	5
1.5 Manfaat Program.....	6
1.6 Luaran yang Diharapkan.....	6
BAB II.....	8
TELAAH PUSTAKA.....	8
2.1 Analisis SWOT.....	8
2.2 Analisis Bisnis Model Kanvas (BMC).....	9
2.3 Analisis Porter Competitive Startegy.....	12
BAB III.....	14
METODE PELAKSANAAN.....	14
3.1 Gambaran Ummum Rencana Usaha.....	14
3.1.1 Profil Bisnis.....	14
3.1.2 Gambaran Proses Perintisan Usaha.....	15
3.1.3 Proses Pengembangan Bisnis.....	16
3.1.4 Proses Pelaksanaan Produksi.....	21
3.2 Gagasan Kegiatan Bisnis.....	27
3.2.1 Proses Penerapan Inovasi dan Gagasan.....	31

3.3 Analisis Pasar.....	35
3.3.1 Segmentation.....	35
3.3.2 Targeting.....	37
3.3.3 Positioning.....	38
3.4 Analisis Kelayakan Bisnis.....	39
3.4.1. Aspek Pemasaran.....	40
3.4.2 Aspek Hukum.....	40
3.4.3 Aspek Ekonomi dan Sosial.....	41
3.4.3.1 Aspek Ekonomi.....	41
3.4.3.2 Aspek Sosial.....	42
3.4.4 Aspek Lingkungan Hidup.....	42
3.4.5 Aspek Finansial.....	43
BAB IV.....	50
PERKEMBANGAN DAN REALISASI PERINTISAN BISNIS.....	50
4.1 Realisasi Perkembangan Rencana dan Jadwal Perintisan Bisnis.....	50
4.1.1 Profil Bisnis.....	50
4.2 Realisasi Anggaran Perintisan Bisnis.....	53
4.3 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya.....	55
4.3.1 Identifikasi Masalah Lingkungan Eksternal.....	56
4.4 Analisa Pelaksanaan Usaha.....	57
4.5 Analisa Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis.....	58
BAB V.....	61
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	61
5.1 Kesimpulan.....	61
5.1.1 Hasil dan Capaian.....	61
5.1.2 Tantangan.....	62
5.1.3 Peluang.....	62
5.1.4 Kesimpulan Final.....	62
5.2 Rekomendasi.....	63
DAFTAR PUSTAKA.....	65
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	66

DAFTAR TABEL DAN GAMBAR

Tabel 2.1 Analisis SWOT.....	8
Tabel 2.2 Bisnis Model Canvas.....	10
Gambar 3.1 Logo <i>Solid Manufacture</i>	14
Gambar 3.2 Alat Produksi Pertama <i>Solid Manufacture</i> berupa Meja Sablon ThailandPin12 Palet.....	15
Gambar 3.3 Proses Sablon Kaos	16
Gambar 3.4 Mesin Jahit Typical Digital GC6158MD (1-2-3 Jarum).....	17
Gambar 3.5 Mesin Jahit Obras 4 Benang Typical Progressive	17
Gambar 3.6 Mesin Jahir Overdeck	17
Gambar 3.7 Meja Mesin Potong dan Proses Pemotongan Kain	18
Tabel 3.1 Laporan Hasil Produksi Januari 2021-Okttober 2023.....	19
Gambar 3.8 Contoh Hasil Produksi Kaos	19
Gambar 3.9 Contoh Hasil Produksi Jersey Sublimasi	20
Gambar 3.10 Contoh Hasil Produksi Rompi	20
Gambar 3.11 Contoh Hasil Produksi PDL	20
Gambar 3.12 Contoh Hasil Produksi Jaket	21
Gambar 3.13 Ilustrasi Pembuatan Pakaian	21
Gambar 3.14 Alur untuk Merealisasikan Konsep Kemitraan	31
Gambar 3.15 Kunjungan kami ke Pondok Baitul Qur'an sekaligus pengiriman pesanan	32
Tabel 3.2 Tabel Penjelasan Inovasi Kemitraan One Stop Solution.....	27
Tabel 3.3 Segmentasi Pasar Solid Manufacture	36
Tabel 3.4 Contoh Perhitungan HPP	44
Tabel 4.1 Harga per Produk yang Telah Disepakati.....	52
Tabel 4.2 Anggaran <i>Fixed Cost</i> atau Aset Alat Produksi.....	54
Tabel 4.3 Anggaran <i>Fixed Cost</i> atau Aset Alat Produksi.....	54
Tabel 4.4 Jadwal Kegiatan.....	55
Tabel 4.5 Produksi dan Tabel Penjualan Produk Konveksi	57
Tabel 4.6 Tabel Jumlah produksi tahun 2021	58
Tabel 4.7 Tabel Jumlah produksi tahun 2022.....	58

Tabel 4.8 Tabel Jumlah produksi tahun 2023	58
Gambar 4.1 Mesin Printer Epson SureColor SC-F9430H	59
Gambar 4.2 Kami melakukan negoisasi dan survey mesin printer langsung ke Epson Central Bussines Park di Cilandak Jakarta Selatan	59
Gambar 5.1 Laporan Penjualan Produksi Solid Manufacture Oktober 2023 – Desember 2023.....	63

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan Realisasi Anggaran.....	66
Lampiran 2 Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan	68
Lampiran 3. Laporan Kinerja (<i>Performance Report</i>).....	69
Lampiran 4. Dokumentasi <i>Proofing</i> Desain Sebelum Melakukan Produksi	70
Lampiran 5. <i>Invoice</i> Pemesanan.....	71
Lampiran 6. Proses Pembelian Bahan-Bahan Produksi.....	72
Lampiran 7. <i>Sampling</i> dan Konfirmasi kepada Pelanggan Sebelum Cetak.....	73
Lampiran 8. Proses Produksi Pesanan Pelanggan.....	74
Lampiran 9. Proses <i>Finishing</i> Setrika Uap dan <i>Packing</i> Pengiriman.....	77
Lampiran 10. Proses Foto Produk Kaos Asrama.....	78
Lampiran 11. Foto E-katalog Bahan.....	79

ABSTRAK

Dalam rangka menghadirkan inovasi yang berkelanjutan, proposal ini menciptakan strategi baru dengan fokus pada segmen pasar pondok pesantren, sambil memperkenalkan sistem kemitraan sebagai elemen kunci.

Dengan memahami keunikan pondok pesantren sebagai pasar yang potensial, *Solid Manufacture* berkomitmen untuk menyediakan produk konveksi berkualitas tinggi yang memenuhi kebutuhan dan nilai-nilai masyarakat pesantren. Melalui sistem kemitraan, proposal ini mengajukan kerja sama yang saling menguntungkan antara *Solid Manufacture* dan pondok pesantren, menciptakan model bisnis yang inklusif dan berkelanjutan.

Rencana pengembangan produk melibatkan desain yang mengakomodasi kebutuhan pasar pesantren, termasuk seragam santri, perlengkapan kegiatan keagamaan, dan produk lain yang sesuai. Selain itu, *Solid Manufacture* akan menyediakan pelatihan dan pendampingan bagi mitra pesantren, membantu mereka dalam pengelolaan dan pemasaran produk-produk konveksi.

Dalam kerangka tanggung jawab sosial dan lingkungan, *Solid Manufacture* juga akan mengintegrasikan prinsip-prinsip keberlanjutan, termasuk penggunaan bahan ramah lingkungan dan praktik produksi yang bertanggung jawab.

Proposal ini menawarkan model bisnis inovatif yang tidak hanya meningkatkan pertumbuhan *Solid Manufacture* tetapi juga memberikan dampak positif terhadap ekonomi lokal dan pengembangan komunitas pondok pesantren. Dengan demikian, inovasi ini diharapkan dapat menjadi contoh bagi bisnis konveksi lainnya yang ingin mengadopsi pendekatan kemitraan dan berkelanjutan.

Kata kunci: bisnis konveksi, pondok pesantren, sistem kemitraan, strategi pemasaran, pengembangan ekonomi lokal.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi ini, industri *fashion* terus mengalami pertumbuhan yang pesat. Indonesia sebagai negara dengan beragam budaya dan tradisi memiliki potensi besar dalam industri konveksi. Usaha konveksi adalah jenis usaha yang bergerak di bidang produksi massal pakaian atau tekstil dengan menggunakan metode produksi skala menengah hingga besar. Dalam usaha konveksi, biasanya terdapat beberapa tahapan produksi, mulai dari desain, pemotongan kain, jahitan, percetakan sablon hingga *finishing* produk. Proses produksi ini dilakukan secara sistematis dan efisien untuk menghasilkan produk tekstil dalam jumlah kecil maupun besar. Para pelaku usaha konveksi umumnya bekerja sama dengan berbagai pihak, seperti desainer, pemasok bahan baku, dan distributor, guna memastikan kelancaran alur produksi dan distribusi produk. Keberhasilan usaha konveksi tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan manajemen dalam mengelola rantai pasok, menjaga ketersediaan bahan baku, dan merespon tren pasar dengan cepat. Dengan adanya usaha konveksi, industri tekstil dapat memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang, sementara konsumen dapat menikmati variasi produk dengan harga yang lebih terjangkau.

Salah satu segmen pasar yang menjanjikan adalah pondok pesantren, di mana kebutuhan akan pakaian yang sesuai dengan nilai-nilai keislaman dan kebutuhan sehari-hari menjadi penting. Pondok pesantren di Indonesia merupakan pusat pendidikan Islam yang memainkan peran sentral dalam membentuk karakter dan identitas para santri. Para santri tidak hanya memerlukan pakaian yang nyaman, tetapi juga memerlukan pakaian yang sesuai dengan norma-norma keagamaan dan kebudayaan yang diterapkan di pondok pesantren. Pondok pesantren, sebagai lembaga pendidikan Islam yang memiliki peran sentral dalam membentuk karakter generasi muda di Indonesia, membuka peluang yang besar untuk pengembangan bisnis konveksi dengan segmentasi pasar khusus. Dalam lingkungan pondok pesantren, nilai-nilai keislaman dan

tradisi menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan sehari-hari, menciptakan kebutuhan khusus akan pakaian yang memenuhi aturan dan norma keagamaan. Namun, hingga saat ini, belum banyak usaha konveksi yang secara khusus memahami dan memenuhi kebutuhan unik ini. Oleh karena itu, didirikannya usaha konveksi dengan fokus pada segmen pasar pondok pesantren menjadi sebuah langkah yang strategis, memberikan solusi yang tepat untuk para santri yang memerlukan pakaian yang tidak hanya nyaman tetapi juga mencerminkan nilai-nilai keislaman. Potensi pasar yang besar, kontribusi pada pengembangan ekonomi lokal, dan pentingnya keberlanjutan membuat usaha konveksi ini menjadi pilihan yang cerdas, menggambarkan komitmen pada pembangunan masyarakat serta mendukung pembentukan karakter dan identitas keagamaan generasi muda di lingkungan pondok pesantren.

Pemilihan segmen pasar pondok pesantren untuk bisnis konveksi memiliki alasan yang kuat. Jumlah pondok pesantren di Indonesia sangat besar, dan keberlanjutan aktivitas pendidikan di pondok pesantren menciptakan permintaan yang konsisten untuk pakaian santri. Berdasarkan data Kementerian Agama (Kemenag, 2023) mencatat, terdapat 39.043 pesantren di dalam negeri pada 2022/2023. Seluruh pesantren itu mendidik sebanyak 4,08 juta santri. Menurut provinsinya, jumlah pesantren paling banyak di Jawa Barat, yakni 12.121 unit. Posisi kedua ditempati Jawa Timur dengan 6.744 pesantren. Dari data yang terlampir di atas disimpulkan bahwasannya terdapat kebutuhan sandang yang besar dengan jumlah santri dan pondok yang sangat banyak di Indonesia.

Melihat celah dan peluang yang besar pada pasar sandang di pondok pesantren, pada tahun 2020 *Solid Manufacture* memulai perintisan usaha konveksi dengan bergabung dengan salah satu konveksi di Jakarta untuk bekerja sama, belajar dan menimba ilmu dengan konveksi tersebut untuk mempelajari langsung tata cara pengelolaan konveksi dengan ikut andil di dalam setiap proses produksinya sampai benar-benar memahami dan menguasai setiap detail produksi yang dibutuhkan konveksi untuk menghasilkan pakaian. Penguasaan dan pemahaman berbagai proses produksi pada konveksi adalah hal yang penting untuk mengetahui bagaimana jalannya produksi sampai tuntas, maka setelah memahami dan menguasai berbagai proses produksi dimulailah perintisan bisnis

ini sebagai tahap awal dengan merekrut anak-anak muda yang belum memiliki pekerjaan dan kemampuan untuk diajari tahap-tahap proses produksi pakaian, seperti proses sablon-menyablon, proses pemotongan pola pakaian, proses jahit menggunakan mesin jahit dan proses lainnya. Untuk mengawal proses produksi direkrutlah satu orang di setiap divisi pekerjaan yang sudah ahli dan berpengalaman untuk mengawasi jalannya produksi agar mendapatkan hasil yang maksimal dan memuaskan pelanggan.

Sampai saat ini *Solid Manufacture* bukan satu-satunya usaha konveksi yang ada di Indonesia, usaha konveksi dapat ditemukan hampir di seluruh kota di Indonesia mengingat kebutuhan sandang merupakan hal pokok yang harus dipenuhi di mana pun berada. Adapun beberapa contoh konveksi yang sudah beroperasi dengan jangkauan pasar yang luas adalah *Madani Sport Apparel*, *JC Apparel*, *Latansa Convection Center* dan lain-lain. Pilihan fokus pada segmen pasar ini merupakan strategi yang tepat, mengingat pesantren merupakan komunitas yang membutuhkan pasokan pakaian dalam jumlah besar secara reguler. Oleh karena itu, melalui pendekatan bisnis konveksi yang terarah pada kebutuhan pesantren, diharapkan dapat memberikan kontribusi positif baik dalam pemenuhan kebutuhan pasar maupun pertumbuhan bisnis secara keseluruhan.

Solid Manufacture hadir dengan membawakan konsep baru pada dunia perkonveksian yakni konsep kemitraan dengan pondok pesantren, Konveksi *Solid Manufacture* menjalin kemitraan dengan pondok pesantren mitra untuk memproduksi kebutuhan sandang atau pakaiannya melalui satu pintu pemesanan yang dapat disesuaikan dengan jumlah, varian produk, desain ataupun kriteria khusus yang dibutuhkan oleh pondok pesantren untuk memenuhi kebutuhan sandangnya. Konsep kemitraan yang mengikat dan saling menguntungkan ini akan memudahkan pihak pondok pesantren untuk memenuhi kebutuhan pakaiannya tanpa harus memesan kepada vendor yang berbeda untuk kebutuhan sandang yang berbeda, karena kami sudah mempelajari dan menyiapkan varian produk konveksi kami yang beragam untuk benar-benar bisa memenuhi pesanan yang diinginkan.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa dengan melihat cakupan pasar pondok pesantren yang luas dengan jumlah santri yang banyak

disertai kebutuhan sandang yang besar maka usaha ini diharapkan dapat meningkat pesat dengan konsep kemitraan yang dibawakan. Kemitraan antara usaha konveksi dan pondok pesantren sebagai sebuah langkah strategis dalam mengoptimalkan potensi pasar dan menciptakan dampak positif bagi kedua belah pihak. Dalam menjawab tuntutan pasar yang terus berkembang, konsep kemitraan ini menawarkan solusi yang cerdas dengan menggabungkan kekuatan industri konveksi yang dinamis dengan jangkauan dan pengaruh luas pondok pesantren. Segmentasi pasar yang terfokus pada komunitas pondok pesantren memberikan pijakan yang kokoh untuk penetapan strategi pemasaran. Dengan memahami kebutuhan dan preferensi konsumen di lingkungan pesantren, usaha konveksi dapat merancang produk-produk yang tidak hanya menarik secara desain dan kualitas, tetapi juga sejalan dengan nilai-nilai agama dan kepondokpesantrenan. Dengan demikian, segmentasi pasar ini tidak hanya memandu penciptaan produk yang relevan, tetapi juga memungkinkan penetrasi pasar yang lebih efektif dan penguatan citra merek di kalangan audiens yang dituju.

Melalui sinergi kemitraan dan pemahaman yang mendalam terhadap segmentasi pasar pondok pesantren, proposal ini bertujuan untuk membuka peluang baru dalam dunia bisnis konveksi. Kombinasi antara sistem kemitraan, penyesuaian inovasi produk, distribusi yang terarah, dan keterlibatan sosial dapat menciptakan lingkungan bisnis yang berkelanjutan, memberikan manfaat ekonomi langsung kepada kedua belah pihak, dan membentuk fondasi yang solid untuk pertumbuhan jangka panjang. Dengan demikian, proposal ini diarahkan untuk merinci strategi pelaksanaan kemitraan ini, menjembatani kesenjangan pasar, dan membuka pintu menuju kesuksesan bisnis yang saling menguntungkan.

1.2 Permasalahan yang Diangkat

Berdasarkan latar belakang diatas, *Solid Manufacture* berencana untuk mengembangkan konsep kemitraan dalam industri konveksi dengan memfokuskan pada segmentasi pasar pondok pesantren sebagai calon mitra. Konsep ini akan meningkatkan efisiensi dan efektivitas produksi konveksi

dengan menerapkan model kemitraan bersama pondok pesantren dalam menyediakan berbagai kebutuhan sandang. Tujuan dari dibuatnya konsep kemitraan ini adalah untuk mendukung pondok pesantren dalam memenuhi kebutuhan sandang dengan lebih mudah dan efisien, sehingga mereka dapat fokus pada aktivitas pendidikan dan keagamaan tanpa harus terbebani oleh masalah pengadaan pakaian. Dengan menyediakan satu pintu atau vendor tunggal untuk semua pemesanan, tujuan lainnya adalah memberikan kemudahan dalam manajemen pesanan, termasuk desain, kualitas, dan pengiriman produk.

1.3 Kelayakan Usaha

Konveksi dengan konsep kemitraan bersama pondok pesantren memiliki potensi kelayakan yang tinggi. Dalam konteks ini, kemitraan dengan pondok pesantren dapat menjadi strategi yang cerdas untuk menciptakan sinergi antara bisnis konveksi dan kebutuhan sandang pesantren. Keunggulan utama sistem kemitraan ini adalah menyediakan satu pintu atau vendor tunggal bagi semua pemesanan kebutuhan sandang pesantren, yang dapat memberikan kemudahan dan efisiensi bagi pengelola pesantren serta pesantren itu sendiri. Dengan menyediakan layanan konveksi yang khusus menangani pemesanan dari pondok pesantren, dapat dihasilkan keuntungan bersama antara konveksi dan pesantren. Konveksi dapat memanfaatkan volume pemesanan yang besar untuk meningkatkan efisiensi produksi dan menawarkan harga yang kompetitif. Di sisi lain, pesantren akan mendapatkan manfaat dari penyediaan pakaian yang sesuai dengan kebutuhan mereka, dengan desain dan kualitas yang dapat diandalkan.

1.4 Urgensi

Konsep kemitraan bersama pondok pesantren memiliki urgensi yang signifikan dalam mendukung keberlanjutan dan efisiensi operasional pesantren. Dengan menyajikan satu pintu atau vendor tunggal untuk semua pemesanan kebutuhan sandang pesantren, proyek ini dapat memberikan solusi praktis yang mengurangi kompleksitas pengelolaan inventaris dan pembelian oleh pesantren. Urgensinya terletak pada kemampuan kemitraan ini untuk menyediakan pakaian dan perlengkapan lainnya dengan cara yang efisien dan terkoordinasi. Pesantren,

sebagai entitas yang memiliki jumlah santri yang cukup besar, seringkali menghadapi tantangan dalam mengelola pemesanan, persediaan, dan pengadaan barang yang diperlukan. Dengan adanya satu vendor untuk semua kebutuhan sandang, pesantren dapat menghemat waktu dan upaya yang sebelumnya digunakan untuk berurusan dengan beberapa pemasok.

1.5 Manfaat Program

Program bisnis konveksi dengan konsep kemitraan bersama pondok pesantren diharapkan dapat memberikan berbagai manfaat, diantaranya sebagai berikut:

a. Efisiensi dan Kemudahan Pemesanan

Program ini memberikan kemudahan bagi masyarakat umum maupun santri pesantren dalam memesan kebutuhan sandang. Dengan satu pintu atau vendor tunggal, proses pemesanan menjadi lebih efisien dan terkoordinasi, mengurangi kerumitan dalam administrasi dan pembelian.

b. Kemajuan Teknologi dan Inovasi

Dengan adanya kemitraan ini, konveksi mungkin terdorong untuk mengadopsi teknologi dan inovasi dalam proses produksinya. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi, kualitas, dan keberlanjutan produk, memberikan dampak positif terhadap masyarakat yang menggunakan produk tersebut.

c. Pemberdayaan Ekonomi Lokal

Program ini dapat menciptakan lapangan kerja lokal dan memberdayakan ekonomi setempat. Kemitraan dengan konveksi membuka peluang bagi para pekerja setempat maupun dari luar kota yang jasanya dibutuhkan untuk memenuhi sektor produksi sehingga meningkatkan potensi pertumbuhan ekonomi.

1.6 Luaran yang Diharapkan

Luaran yang diharapkan dari program kewirausahaan ini adalah terwujudnya ekosistem bisnis yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif yang signifikan, yaitu diharapkan adanya peningkatan efisiensi dan kesederhanaan dalam pengelolaan pemesanan dan persediaan oleh pesantren.

Dengan satu pintu atau vendor tunggal, proses ini dapat menjadi lebih terorganisir dan mudah dikelola, memungkinkan pesantren untuk fokus pada kegiatan inti mereka.

BAB II TELAAH PUSTAKA

2.1. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu instrumen pengidentifikasian berbagai faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan. Pendekatan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) sekaligus dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Secara singkat analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilah hal-hal yang memengaruhi keempat faktornya. Dengan demikian, hasil dari analisis dapat membentuk perencanaan strategi berdasarkan hasil analisis terhadap faktor-faktor strategis perusahaan mencakup kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (Fajar, 2016). Tabel 2.1 adalah Analisis SWOT pada *Solid Manufacture* dengan menerapkan sistem kemitraan:

Tabel 2.1 Analisis SWOT

<i>Strength (S)</i>	<i>Weakness (W)</i>
1) Kemitraan Strategis: Hubungan kemitraan dengan pondok pesantren memberikan keunggulan strategis, dengan akses langsung ke pasar yang besar dan konsisten.	1) Ketergantungan pada Pesantren: Jika ada perubahan kebijakan atau situasi di pesantren, bisnis dapat mengalami dampak negatif.
2) Volume Pemesanan Besar: Kerja sama dengan pesantren memungkinkan konveksi untuk mendapatkan volume pemesanan yang besar, meningkatkan efisiensi produksi dan mengoptimalkan biaya.	2) Resiko Kualitas Produk: Tergantung pada kemampuan konveksi dalam mempertahankan standar kualitas produk, yang dapat mempengaruhi reputasi bisnis.

3) Diversifikasi Produk: Potensi untuk mengembangkan desain dan produk yang beragam sesuai dengan kebutuhan pesantren, meningkatkan daya saing pasar.	
Opportunities (O)	Threat (T)
<p>1) Kebutuhan sandang yang terus meningkat mengingat jumlah santri dan pondok pesantren dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan.</p> <p>2) Jangkauan pasar yang luas karena dapat bermitra bukan hanya dengan pondok pesantren tetapi dapat bermitra dengan perusahaan maupun organisasi.</p> <p>3) Pengembangan Produk Khusus: Peluang untuk mengembangkan produk dan desain khusus yang mencerminkan nilai-nilai pesantren dan menarik pasar yang lebih luas.</p>	<p>1) Perubahan Kebijakan Pesantren: Ancaman terhadap bisnis dapat timbul jika terjadi perubahan kebijakan di pesantren yang dapat mempengaruhi kerja sama atau pemesanan.</p> <p>2) Persaingan dari Pihak Lain: Kemungkinan munculnya pesaing lain yang menawarkan konsep serupa dapat menjadi ancaman, memerlukan strategi pemasaran yang kuat.</p>

2.2. Analisis Bisnis Model Kanvas (BMC)

Osterwalder dan Pigneur (2010) membahas ontologi sebagai model bisnis menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). BMC adalah *framework* untuk mengilustrasikan model bisnis yang berlaku untuk semua jenis bisnis, termasuk bisnis digital. BMC didasarkan pada penggambaran sembilan bangunan blok bisnis yang memodelkan hubungan antar blok saling memiliki keterkaitan. BMC telah diterapkan di beberapa bisnis digital untuk memahami sepenuhnya operasi bisnis dan hubungan antar *stakeholders* (Overby dan Audestad, 2018). *Solid Manufactur* menerapkan BMC sesuai yang tertera pada Tabel 2.2.

Tabel 2.2 Bisnis Model Kanvas

Segmentasi Pelanggan (Customer Segments)	Proposisi Nilai (Value Propositions)	Saluran Distribusi (Channels)
1) Pesantren: Sebagai mitra utama yang memesan kebutuhan sandang untuk santri dan staf. 2) Pabrik Tekstil 3) <i>Supplier</i> Mesin Jahit dan Aksesoris Jahit 4) <i>Supplier</i> perlengkapan Sablon (Kaffah SPS) 5) Bengkel <i>Print</i> Indonesia 6) Tenaga Kerja: Tim <i>Marketing</i> , Penjahit, Pemotong Pola, <i>Designer</i> , Operator Mesin. 7) EPSON CIBIS	1) Efisiensi Pemesanan: Penyediaan satu pintu atau vendor tunggal untuk semua pemesanan kebutuhan sandang pesantren. 2) Harga yang Kompetitif: Keuntungan harga yang diperoleh dari volume pemesanan besar. 3) Desain Khusus: Kemampuan untuk mengembangkan desain dan produk khusus sesuai dengan nilai-nilai pesantren.	1) <i>Online Platform</i> : <i>Platform</i> digital untuk pemesanan dan transaksi, seperti <i>Whatsapp</i> , <i>Instagram</i> dan <i>Website</i> . 2) Ruko atau Kios
Hubungan dengan Pelanggan (Customer Relationships):	Sumber Pendapatan (Revenue Streams):	Sumber Daya Utama (Key Resources):

<p>1) Kemitraan Strategis: Membangun dan memelihara hubungan yang kuat dengan pesantren melalui komunikasi terbuka dan kolaboratif.</p> <p>2) Layanan Konsultasi Pelanggan: Dukungan Konsultasi <i>online</i> dan <i>offline</i> untuk memastikan kepuasan pelanggan.</p>	<p>1) Penjualan Produk: Pendapatan utama berasal dari penjualan produk sandang kepada pesantren dan masyarakat umum.</p> <p>2) Variasi Produk pakaian: Pendapatan tambahan dari penjualan dengan desain khusus kepada Masyarakat umum.</p>	<p>1) Peralatan Produksi: Mesin dan peralatan konveksi.</p> <p>2) Tenaga Kerja: Penjahit, Desainer, Tukang Sablon, Pemotong Pola, <i>Finishing Team</i>.</p>
<p>Kegiatan Kunci (<i>Key Activities</i>):</p>	<p>Mitra Kunci (<i>Key Partnerships</i>):</p>	<p>Struktur Biaya (<i>Cost Structure</i>):</p>
<p>1) Produksi dan Manufaktur: Pembuatan produk sandang sesuai pesanan.</p> <p>2) Desain Khusus: Pengembangan desain khusus berdasarkan permintaan pesantren.</p> <p>3) Manajemen Inventaris:</p>	<p>1) Pesantren: Mitra utama untuk pemesanan dan distribusi produk.</p> <p>2) Pemasok Bahan Baku: Pemasok yang andal untuk bahan baku produksi.</p>	<p>1) Biaya Produksi: Biaya pembelian bahan baku, biaya tenaga kerja produksi, dan biaya operasional lainnya.</p> <p>2) Biaya Layanan Pelanggan: Dukungan pelanggan dan pemeliharaan hubungan.</p>

Pengelolaan persediaan untuk memenuhi pesanan dengan efisien.		
--	--	--

2.3. Analisis Porter Competitive Strategy

Menurut Porter, *competitive strategy* atau strategi bersaing adalah pencarian posisi bersaing yang menguntungkan dalam sebuah industri, serta bertujuan untuk membangun posisi yang menguntungkan dan berkelanjutan melawan kekuatan yang menentukan persaingan industri (Teti *et al.* 2014). Berikut adalah analisis menggunakan kerangka lima kekuatan Porter:

- a. Persaingan di Antara Peserta Industri (*Rivalry Among Existing Competitors*):
 - 1) Deskripsi: Saat ini, persaingan dalam industri konveksi mungkin relatif tinggi, tergantung pada jumlah dan kekuatan pesaing. Evaluasi kemampuan dan kapabilitas pesaing utama adalah langkah kunci.
 - 2) Strategi: Fokus pada sistem kemitraan yang dikembangkan, diferensiasi produk, inovasi desain, dan kualitas produksi untuk membedakan diri dari pesaing. Juga, pertimbangkan keunggulan biaya melalui efisiensi produksi.
- b. Ancaman Produk Pengganti (*Threat of Substitute Products or Services*):
 - 1) Deskripsi: Produk atau layanan pengganti bisa menjadi ancaman, seperti pilihan pakaian yang lebih murah atau tren mode yang berubah cepat.
 - 2) Strategi: Tawarkan nilai tambah yang unik melalui desain eksklusif, kualitas bahan, atau pelayanan tambahan. Jalin kerja sama dengan desainer atau pihak terkait untuk memastikan produk memiliki keunggulan unik.
- c. Tawar-Menawar Kekuatan Pembeli (*Bargaining Power of Buyers*):
 - 1) Deskripsi: Pembeli, dalam hal ini mungkin pesantren, mungkin memiliki kekuatan tawar-menawar yang signifikan tergantung pada volume pesanan.

- 2) Strategi: Berikan diskon atau insentif bagi pembelian dalam jumlah besar. Mengembangkan hubungan jangka panjang dengan pesantren untuk menciptakan loyalitas pelanggan.
- d. Tawar-Menawar Kekuatan Pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*):
- 1) Deskripsi: Bergantung pada bahan baku dan komponen lainnya, pemasok dapat memiliki kekuatan tawar-menawar yang signifikan.
 - 2) Strategi: Identifikasi beberapa pemasok potensial untuk mengurangi risiko ketergantungan. Negosiasikan kontrak jangka panjang untuk mendapatkan harga yang lebih baik.
- e. Ancaman Masuknya Pesaing Baru (*Threat of New Entrants*):
- 1) Deskripsi: Potensi masuknya pesaing baru ke industri konveksi dapat mempengaruhi persaingan.
 - 2) Strategi: Membangun penghalang masuk, seperti dengan memperkuat konsep kemitraan dengan mengikat dengan perjanjian yang menguntungkan kedua belah pihak, merek yang kuat, distribusi yang efisien, atau teknologi produksi canggih. Menjalinkan kemitraan strategis dengan pesantren dapat menjadi keunggulan kompetitif.

Melalui analisis lima kekuatan Porter, dapat diidentifikasi peluang dan tantangan dalam industri konveksi serta merancang strategi yang memungkinkan bisnis untuk tumbuh dan bersaing secara efektif. Secara keseluruhan, konsep kemitraan dengan pondok pesantren dalam bisnis konveksi ini memiliki potensi untuk menciptakan keunggulan kompetitif. Strategi ini dapat menghasilkan hubungan bisnis yang saling menguntungkan, memberikan keamanan dalam negosiasi harga, meningkatkan kekuatan tawar pemasok, mengelola ancaman dari pesaing, dan menciptakan hambatan masuk bagi pesaing baru.

BAB III METODE PELAKSANAAN

3.1. Gambaran Umum Rencana Usaha

3.1.1. Profil Bisnis



Gambar 3.1 Logo *Solid Manufacture*

Nama perusahaan "*Solid Manufacture*" yang terlihat pada Gambar 3.1 tidak sekadar mencerminkan identitas bisnis, tetapi juga menggambarkan filosofi dan makna mendalam. Dalam esensinya, "*Solid Manufacture*" menjadi manifestasi dari kekokohan dan ketangguhan dalam dunia konveksi. Kata "*Solid*" membawa konotasi kestabilan, integritas, dan keandalan. Ini mencerminkan tekad perusahaan untuk menjadi fondasi yang kokoh dalam industri konveksi, menjunjung tinggi standar kualitas yang tak tergoyahkan dan komitmen terhadap prinsip-prinsip etika yang teguh. Sementara itu, "*Manufacture*" tidak hanya mencirikan proses pembuatan produk, tetapi juga menyoroti dedikasi terhadap inovasi dan keunggulan yang terus-menerus. Secara keseluruhan, "*Solid Manufacture*" bukan hanya sebuah merek, melainkan janji akan pelayanan yang solid, produk yang terpercaya, dan dedikasi tanpa kompromi terhadap kualitas dan integritas. Dengan nama ini, perusahaan mengundang para pelanggan

dan mitra bisnis untuk merasakan fondasi yang solid dan konsisten dalam setiap langkah perjalanannya.

3.1.2. Gambaran Proses Perintisan Usaha

Solid Manufacture dirintis sejak bulan September tahun 2020 di Kota Depok, dengan alat produksi pertamanya yang terlihat pada Gambar 3.2. *Solid Manufacture* mengawali perintisan perusahaan ini dengan langkah-langkah sederhana, yakni belajar secara intensif di berbagai konveksi di sekitar Kota Depok dan Jakarta Selatan. Proses belajar ini tidak hanya melibatkan teknis produksi pakaian seperti teknik pemotongan kain, teknik jahit menjahit, teknik sablon manual maupun digital. Tetapi juga menggali pengetahuan dari konveksi-konveksi terdekat, memahami proses produksi, manajemen stok, dan kualitas produk. Dengan penuh dedikasi, kami tidak hanya mengamati cara kerja konveksi-konveksi tersebut, tetapi juga meniru praktik-praktik terbaik yang telah terbukti berhasil. Adapun modifikasi dilakukan untuk mengadaptasi konsep-konsep tersebut agar sesuai dengan kebutuhan pondok pesantren sebagai segmen pasar utama.



Gambar 3.2 Alat Produksi Pertama *Solid Manufacture* berupa Meja Sablon Thailand Pin 12 Palet

Setelah mengumpulkan pengetahuan dan keterampilan yang mencukupi, *Solid Manufacture* melangkah lebih jauh untuk mendirikan konveksi sendiri. Langkah awal yang dilakukan adalah dengan memperluas koneksi dengan pondok-pondok pesantren di Indonesia khususnya Pondok-Pondok Pesantren Alumni Gontor yang dimana Pondok Modern Darussalam Gontor adalah tempat dimana Perintis *Solid Manufacture* mengenyam pendidikannya dari bangku SMP hingga SMA, sehingga kami benar-benar memahami bagaimana segmentasi kebutuhan sandang di pondok pesantren tersebut melalui pengalaman pendidikan yang telah dilalui. Setelah koneksi dan relasi sudah terhubung dengan para pengurus pondok pesantren atau *Asatidz*, maka dimulailah babak baru dalam tahapan pendirian konveksi ini dengan memaksimalkan relasi dan hubungan baik tersebut untuk menawarkan produk konveksi kami kepada kerabat-kerabat di pondok pesantren.

3.1.3. Proses Pengembangan Bisnis

Langkah selanjutnya setelah mendapat kepercayaan sebagai vendor pemesanan kebutuhan sandang dari pondok-pondok pesantren relasi kami, maka kami mulai untuk mencicil pembelian alat-alat produksi dari hasil keuntungan yang didapatkan untuk memenuhi satu persatu kebutuhan fundamental jalannya konveksi seperti Gambar 3.3 hingga Gambar 3.7:

- a. Meja Sablon Thailand 12 Palet As Pin, termasuk *Screen* cetak dan Tinta Sablon Manual



Gambar 3.3 Proses Sablon Kaos

- b. Mesin Jahit *Typical* Digital GC6158MD (1-2-3 Jarum)



Gambar 3.4 Mesin Jahit *Typical* Digital GC6158MD (1-2-3 Jarum)

- c. Mesin Jahit Obras 4 Benang *Typical Progressive*



Gambar 3.5 Mesin Jahit Obras 4 Benang *Typical Progressive*

- d. Mesin Jahit *Overdeck Gemsy*



Gambar 3.6 Mesin Jahir *Overdeck*

e. Meja dan Mesin Potong *End Cutter*



Gambar 3.7 Meja Mesin Potong dan Proses Pemotongan Kain

Dari pemaparan gambar-gambar diatas adalah alat-alat produksi fundamental yang selayaknya wajib dimiliki sebuah konveksi untuk dapat beroperasi dengan baik. Adapun masih ada beberapa alat-alat produksi yang sudah *Solid Manufacture* lengkapi seiring waktu berjalannya proses bisnis ini diantara lainnya:

- a. Rak *Screen Sablon* 20 pcs
- b. *Screen Aluminium* 40x60 cm 20 pcs
- c. Rakel Sablon
- d. *Maspion Dryer*
- e. *HotGun* Ryu
- f. *Curing Dryer*
- g. *Heat Press Riecat Alfa* 28x28 cm
- h. *Heat Press Aladin Star* 40x60 cm
- i. Meja *Expose Film*
- j. *H&L Washing Machine*
- k. 1 Set *Computer Design*
- l. *Jinka Cutting Machine Auto Contour* 721 NXL Pro
- m. *Kaffah SPS All Colour Based Plastisol Ink*
- n. *Audley DTF Machine* 60cm *Roll to Roll* + *Dusting Machine*

- o. Epson *SureColor* SC-F7270 *Dye-Sublimation Textile Printer*
- p. *Heatpress Hydraulic Sublimation*
- q. Mesin Setrika Uap dan Meja *Vacuum* Uap
- r. ATK
- s. Peralatan produksi lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Sampai saat ini *Solid Manufacture* sejak berdirinya hingga saat ini tercatat sudah memproduksi pakaian dengan akumulasi jumlah sebagai berikut terhitung sejak Januari 2021 – Oktober 2023 sesuai yang dirinci pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1 Laporan Hasil Produksi Januari 2021-Oktober 2023

Jenis Pakaian	Jumlah Produksi
Kaos Oblong, Raglan, Polo, Sport, DLL (Lengan Panjang dan Pendek)	7.453 Pcs
Jersey (Lengan Panjang dan Pendek) Atasan dan Setelan	4.924 Pcs
Celana Training	467 Pcs
Jaket (<i>Fleece</i> , <i>Tracktop</i> , Sublimasi)	872 Pcs
Baju Koko Muslim	321 Pcs
PDL / PDH / Rompi	482 Pcs
Total	14.519 Pcs

Gambar 3.8 hingga 3.12 adalah beberapa contoh hasil produksi yang sudah diselesaikan oleh *Solid Manufacture* sebagai Vendor Konveksi.



Gambar 3.8 Contoh Hasil Produksi Kaos



Gambar 3.9 Contoh Hasil Produksi Jersey Sublimasi



Gambar 3.10 Contoh Hasil Produksi Rompi



Gambar 3.11 Contoh Hasil Produksi PDL



3.12 Contoh Hasil Produksi Jaket

3.1.4. Proses Pelaksanaan Produksi



Gambar 3.13 Ilustrasi Pembuatan Pakaian dari

Pelaksanaan produksi pakaian di Konveksi *Solid Manufacture* melibatkan serangkaian langkah yang harus dilaksanakan dengan detail untuk memastikan kualitas produk yang baik dan efisiensi operasional

seperti yang tercantum pada Gambar 3.13. Berikut adalah metode pelaksanaan produksi pakaian di konveksi kami.

a. Perencanaan Produksi dan Konsultasi Pesanan:

Perencanaan produksi dimulai dengan merinci rencana produksi yang akan dilakukan dengan matang. Konsultasi pelanggan dengan kami sebagai vendor konveksi untuk merencanakan berapa banyak pakaian yang akan diproduksi, konsultasi desain antara desainer dengan pelanggan, dilanjutkan dengan pemilihan jenis produk yang akan dibuat, pemilihan bahan baku dan jadwal produksi. Ini juga termasuk perencanaan kebutuhan bahan baku. Pelanggan kami pada umumnya melakukan konsultasi dengan datang langsung ke ruko kami ataupun konsultasi *online* melalui media sosial seperti *Whatsapp* maupun *Instagram*.

b. Penentuan Harga dan Pembayaran *Down Payment*

Penentuan harga atau pembuatan *invoice* melibatkan beberapa langkah untuk memastikan transaksi berjalan lancar dan transparan. Proses ini dimulai dengan penilaian biaya produksi, termasuk bahan baku, tenaga kerja, *overhead*, dan *margin* keuntungan yang diinginkan. Setelah itu, harga yang kompetitif ditentukan dengan mempertimbangkan harga pasar, standar industri, dan keunggulan produk. Setelah kesepakatan harga, desain dan banyaknya pesanan dicapai dengan pelanggan, langkah selanjutnya adalah pembuatan *invoice*. *Invoice* mencakup rincian produk atau layanan yang disediakan, jumlah pesanan, harga satuan, total biaya, dan informasi pembayaran. Pada *invoice* juga dapat disertakan diskon, jika ada, serta syarat pembayaran seperti batas waktu pembayaran. Selain itu, informasi kontak dan rincian perusahaan konveksi juga perlu disertakan untuk keperluan administratif.

c. Pematangan Kain

Bahan baku (kain) perlu dipotong sesuai dengan pola desain pakaian yang telah disiapkan. Penggunaan pola yang tepat sangat

penting untuk meminimalkan limbah kain memaksimalkan biaya produksi.

d. Pembuatan Pola

Pembuatan pola pakaian menyesuaikan dengan pesanan yang diminta dan menggunakan standar ukuran yang telah di atur oleh Konveksi *Solid Manufacture*, pola pakaian beragam tergantung kebutuhan yang merupakan panduan untuk memotong dan menjahit bahan. Kegiatan ini bisa dilakukan secara manual atau dengan bantuan perangkat lunak desain *computer* maupun mesin *End Cutter*.

e. Percetakan Sablon pada Media Pakaian

Pengaplikasian percetakan sablon pada media pakaian menyesuaikan dengan permintaan dari pelanggan, *Solid Manufacture* sendiri menyediakan dua macam tipe pengaplikasian sablon yaitu sablon manual maupun digital dan dua macam tipe sablon ini menyesuaikan dengan permintaan pelanggan.

f. Proses Sublimasi

Proses sublimasi pada pakaian, khususnya *jersey* dan jaket, merupakan metode pencetakan yang inovatif dan memberikan hasil akhir yang tahan lama serta berkualitas tinggi. Proses ini dimulai dengan mencetak desain atau gambar pada kertas transfer khusus menggunakan tinta sublimasi. Gambar tersebut kemudian ditempatkan di atas pakaian, yang biasanya terbuat dari bahan poliester atau campuran poliester. Selanjutnya, pakaian dan kertas transfer tersebut ditempatkan dalam mesin pemanas khusus yang berfungsi untuk mentransfer tinta sublimasi dari kertas ke serat-serat pakaian. Pada suhu tinggi, tinta sublimasi berubah langsung menjadi gas tanpa melalui fase cair, menyerap ke dalam serat pakaian secara menyeluruh. Proses sublimasi ini memastikan bahwa desain atau gambar tidak hanya melekat pada permukaan pakaian, tetapi meresap ke dalam serat, sehingga memberikan tampilan yang lebih hidup dan tahan lama.

g. Proses Jahit

Proses jahit menjahit dalam produksi pakaian di konveksi kami merupakan tahapan kritis yang melibatkan keahlian tinggi dan ketelitian. Setelah mendapatkan pola dan potongan kain sesuai dengan desain yang diinginkan, langkah selanjutnya adalah menjalani serangkaian proses jahit menjahit. Pertama-tama, operator mesin jahit akan menyusun potongan kain sesuai dengan pola yang telah ditentukan. Kemudian, mereka akan menggabungkan potongan-potongan tersebut dengan menggunakan teknik jahitan yang sesuai, seperti jahitan lurus, *zigzag*, atau jahitan khusus untuk detail tertentu. Proses selanjutnya melibatkan pemasangan aksesoris atau detail tambahan seperti kancing, resleting, atau label merek. Operator juga memastikan setiap langkah sesuai dengan standar kualitas yang telah ditetapkan. Keseluruhan proses jahit menjahit ini memerlukan kerja sama tim yang baik, di mana setiap orang bertanggung jawab untuk bagian tertentu dari pakaian.

h. *Quality Control* atau Pemeriksaan Kualitas

Setelah produk selesai dijahit, dilakukanlah pemeriksaan kualitas. Pemeriksaan setiap pakaian untuk memastikan tidak ada cacat, jahitan yang longgar, atau masalah lainnya.

i. Penyelesaian dan *Finishing*

Setelah pakaian lulus pemeriksaan kualitas, mereka harus diproses lebih lanjut sesuai dengan jenis produk. Ini mungkin mencakup pemotongan benang berlebih, Setrika Uap, dan penyelesaian akhir lainnya

j. *Labeling* dan Pengemasan:

Pemasangan label ukuran maupun label konveksi pada pakaian sesuai dengan permintaan atau spesifikasi khusus. Kemudian, pengemasan dilakukan dengan pakaian dengan rapi untuk pengiriman atau penjualan

k. Penyimpanan dan Distribusi

Penyimpanan pakaian pelanggan sebelum distribusi sangat penting. Penyimpanan pakaian harus dilakukan dengan baik untuk mencegah kerusakan atau kotoran. Selanjutnya, mengatur sistem distribusi yang efisien untuk mengirimkan produk kepada pelanggan. Untuk pendistribusian itu kami biasanya berkonsultasi dahulu dengan pelanggan kami untuk menentukan ekspedisi yang diinginkan maupun besaran harga biaya pengirimannya

l. Manajemen Produksi

Selama seluruh proses produksi, penting untuk memajemen produksi dengan baik. Ini termasuk pengawasan jadwal produksi, pengendalian biaya, dan manajemen inventaris.

m. Pemeliharaan Mesin

Mesin dan peralatan produksi harus dipelihara secara teratur untuk memastikan mereka berfungsi dengan baik dan menghindari *downtime* yang tidak diinginkan.

Penting untuk diketahui bahwa setiap langkah dalam produksi pakaian memiliki dampak pada kualitas akhir produk. Oleh karena itu, pentingnya memperhatikan kualitas pada setiap tahap produksi dan pastikan bahwa setiap lini produksi terlatih dengan baik dalam teknik produksi yang diperlukan. Dengan perencanaan yang baik, manajemen yang efisien, dan fokus pada kualitas untuk mendapatkan hasil produksi yang maksimal dan dapat memberikan kesan yang baik pada pelanggan. Bahan-bahan material yang dibutuhkan oleh konveksi, terutama dalam konteks bisnis konveksi atau produksi pakaian, dapat bervariasi tergantung pada jenis produk yang dihasilkan dan skala produksi. Berikut ini adalah beberapa bahan material yang umumnya dibutuhkan oleh konveksi.

- a. Kain atau tekstil. Kain merupakan bahan dasar untuk pembuatan pakaian dan produk tekstil lainnya. Jenis kain yang digunakan dapat bervariasi, termasuk katun, linen, satin, denim, *polyester*, dan banyak lagi. Pemilihan kain tergantung pada desain produk dan kebutuhan

pelanggan. Khusus untuk pelanggan dari pondok pesantren biasanya bahan-bahan yang digunakan menggunakan katun *combed*, *Dry-fit*, *Lotto* dan lain-lain.

- b. Benang. Benang digunakan untuk menjahit dan merajut kain menjadi produk akhir. Berbagai jenis benang tersedia, seperti benang katun, benang polyester, benang sutra, dan sebagainya.
- c. Kain pelapis atau interfacing. Kain ini digunakan untuk memberi kekuatan atau struktur pada bagian-bagian tertentu dari pakaian, seperti kerah, manset, atau kancing. Kain pelapis biasanya lebih kaku daripada kain utama.
- d. Resleting, kancing, dan aksesoris. Produk pakaian sering kali memerlukan resleting, kancing, kait, gesper, atau aksesoris lainnya untuk fungsi dan desain yang tepat. Bahan-bahan ini juga termasuk dalam peralatan konveksi
- e. Kain penutup (*lining*). *Lining* atau kain penutup digunakan untuk menjahit ke dalam pakaian untuk memberikan kenyamanan, menambah berat, atau menutupi jahitan dalam. Bahan *lining* dapat berupa katun, satin, atau bahan lain yang sesuai.
- f. Aksesoris dan label. Konveksi mungkin memerlukan label merek, label ukuran, label perawatan, dan aksesoris lainnya untuk mengidentifikasi produk dan memberikan informasi penting kepada pelanggan.
- g. Peralatan dan mesin jahit. Peralatan seperti mesin jahit, mesin *overdeck*, mesin bordir, mesin obras, mesin satu jarum dua jarum dan tiga jarum serta perlengkapan lainnya diperlukan untuk memproses kain dan membuat produk akhir.
- h. Peralatan pengukuran dan pemotongan. Peralatan seperti gunting kain, meteran, penggaris, dan alat-alat pengukuran lainnya diperlukan untuk memotong kain sesuai pola desain.
- i. Peralatan Sablon. Alat-alat sablon terbagi menjadi dua macam yaitu sablon manual dan digital. Pengaplikasian sablon pada media cetak

kaos atau sandang apapun itu menyesuaikan permintaan dan desain yang diinginkan.

Pemaparan diatas merupakan penjelasan alur produksi dari konsultasi pemesanan hingga bagaimana *Solid Manufacture* melakukan pengemasan dan pengiriman barang. Penjelasan hingga ke bahan-bahan material yang pada umumnya digunakan dalam produksi konveksi pun sudah di paparkan diatas. Pada intinya *Solid Manufacture* selaku pelaku usaha konveksi pada umumnya juga melakukan prosedur produksi yang sama seperti yang dilakukan oleh konveksi-konveksi yang lainnya tetapi memang kami lebih banyak menaruh focus pemasaran kami pada pasar pondok pesantren.

3.2. Gagasan Kegiatan Bisnis

Gagasan dan inovasi rencana kegiatan bisnis konveksi yang akan kami kembangkan adalah dengan sistem kemitraan, melalui segmentasi pasar pondok pesantren dengan menerapkan sistem *one-stop solution*, tercantum pada Tabel 3.2, yang memiliki tujuan utama untuk memberikan kemudahan dan efisiensi dalam pemenuhan kebutuhan sandang bagi penghuni pondok pesantren.

Tabel 3.2 Penjelasan Inovasi Kemitraan *One Stop Solution*



Berikut penjelasan detail dari Inovasi kemitraan *One Stop Solution* yang *Solid Manufacture* kembangkan.

a. *One Way Order*

Solid Manufacture hadir dengan sistem kemitraan *one stop solution* dalam konteks kerja sama dengan pondok pesantren melibatkan inovasi *one way order* atau sistem satu pintu pemesanan. Dalam model kemitraan ini, konveksi berperan sebagai mitra utama yang menyediakan solusi lengkap untuk kebutuhan pakaian seragam dan perlengkapan lainnya bagi pondok pesantren. Sistem ini didesain untuk memberikan kemudahan dan efisiensi dalam proses pemesanan, produksi, dan distribusi produk konveksi.

Pertama-tama, mitra pondok pesantren dapat melakukan pemesanan melalui satu pintu yang disediakan oleh konveksi. Sistem ini dapat berupa *platform online* yang *user-friendly* yaitu melalui aplikasi *Whatsapp*, memungkinkan pemesanan seragam, kaos, dan produk tekstil lainnya secara terintegrasi. Melalui *platform* ini, pondok pesantren dapat berdiskusi dengan admin untuk mengatur pesanan sesuai dengan katalog produk, mengatur desain, dan menentukan spesifikasi dengan mudah. Setelah pemesanan diterima, kami bertanggung jawab untuk mengelola seluruh rangkaian produksi, mulai dari pemilihan bahan baku, proses desain, pemotongan kain, hingga jahitan dan *finishing*. Kami juga dapat memberikan fleksibilitas untuk menyesuaikan produk dengan kebutuhan khusus pondok pesantren, seperti logo khusus atau detail tambahan yang diinginkan.

Pentingnya inovasi *one way order* adalah memberikan kesederhanaan dalam proses kerja, meminimalkan potensi kesalahan, dan meningkatkan efisiensi produksi. Pondok pesantren sebagai mitra dapat fokus pada kegiatan inti mereka tanpa harus terlibat secara langsung dalam proses konveksi. Selain itu, sistem ini juga memungkinkan penghematan waktu dan biaya, karena seluruh proses dapat dilakukan secara terkoordinasi dan terpusat. Dalam konteks kerja sama ini, konveksi dan pondok pesantren saling mendukung satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama. Konveksi memberikan produk berkualitas tinggi dengan layanan *one stop*

solution, sementara pondok pesantren dapat fokus pada pendidikan dan kegiatan lainnya tanpa terganggu oleh kompleksitas manajemen produksi pakaian seragam. Melalui inovasi *one way order*, sistem kemitraan ini diharapkan dapat menjadi solusi yang efektif dan berkelanjutan bagi kebutuhan konveksi pondok pesantren.

b. *Competitive Price*

Usaha konveksi dengan sistem kemitraan yang berfokus pada segmen pasar pondok pesantren dapat menjadi langkah strategis yang inovatif, terutama jika didukung oleh kebijakan harga yang kompetitif. Dalam konteks ini, sistem kemitraan dapat diartikan sebagai kolaborasi antara konveksi sebagai produsen dengan pihak-pihak terkait di pondok pesantren, seperti yayasan, pengelola, atau bahkan santri.

Melalui kemitraan ini, konveksi dapat mengintegrasikan kebutuhan khusus pondok pesantren ke dalam produk-produknya, seperti seragam santri, kaos, dan produk tekstil lainnya. Inovasi dalam hal harga dapat dicapai dengan menyusun model bisnis yang efisien, misalnya dengan menawarkan harga khusus untuk pesanan dalam jumlah besar atau memberikan diskon reguler bagi mitra kemitraan. Dengan mengusung konsep inovasi harga yang kompetitif, konveksi dapat menciptakan daya tarik ekonomis bagi pondok pesantren untuk menjalin kemitraan jangka panjang. Dengan demikian, tidak hanya terbentuk hubungan yang saling menguntungkan antara konveksi dan pondok pesantren, tetapi juga menciptakan peluang bagi pertumbuhan bisnis dan pemberdayaan ekonomi lokal melalui kolaborasi yang berkelanjutan.

c. *Integrated and Managed Orders*

Usaha konveksi dengan sistem kemitraan yang difokuskan pada segmen pasar pondok pesantren dapat menjadi strategi yang cerdas dan berkelanjutan. Sistem kemitraan ini dapat dirancang dengan mengintegrasikan dan mengelola pesanan secara efisien, yang dapat dikenal sebagai *Integrated and Managed Orders*.

Dalam konteks ini, *Integrated and Managed Orders* mencakup bagaimana kami selaku mitra konveksi membimbing calon mitra kami untuk

memanajemen pesanan mereka agar terukur dan terproses dengan baik, pondok pesantren pastinya sudah memiliki *Fix Orders* yang akan mereka pesan dalam satu tahun kalender pendidikan seperti kebutuhan kaos asrama, seragam masuk sekolah, seragam ekstrakurikuler dan lain-lain. Maka kami disini hadir untuk membantu pihak pondok pesantren untuk manajemen kebutuhannya agar terealisasi dan terintegrasi dengan baik baik saat proses pemesanan, produksi hingga nanti produk tersebut diterima oleh para santrinya.

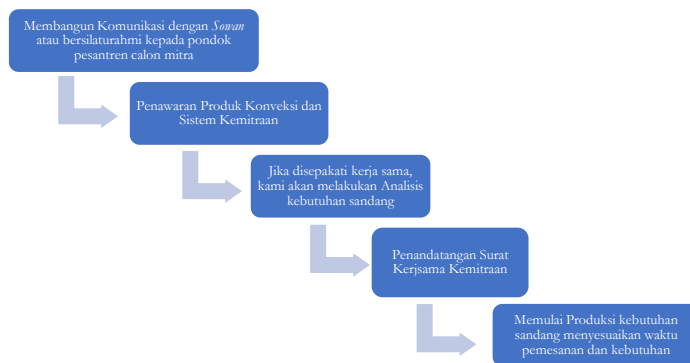
d. *Financial Report*

Inovasi *Financial Report* dapat menjadi elemen kunci dalam meningkatkan transparansi dan kepercayaan antara kedua belah pihak, yaitu konveksi dan pondok pesantren. Dengan menyajikan laporan keuangan yang jelas dan terperinci, laporan ini dapat memberikan gambaran yang transparan mengenai alokasi dana yang diterima dari pondok pesantren. Laporan keuangan ini dapat mencakup informasi tentang biaya produksi, margin keuntungan, dan penggunaan dana yang bersifat kemitraan, seperti investasi dalam peningkatan kualitas produk atau pelayanan.

Selain itu, inovasi *Financial Report* juga dapat mencakup pemberian insentif atau pembagian keuntungan secara adil antara kedua belah pihak berdasarkan kesepakatan awal. Dengan demikian, kami dan mitra pondok pesantren dapat membangun hubungan kemitraan yang saling menguntungkan dan berkelanjutan. Melalui sistem kemitraan yang didukung oleh inovasi *Financial Report*, kami mampu menciptakan sinergi positif dengan pondok pesantren. Transparansi dalam pengelolaan keuangan dan pembagian keuntungan menjadi landasan kuat dalam membangun kepercayaan dan kerja sama yang baik antara kedua belah pihak. Dengan demikian, tidak hanya terjadi pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan, tetapi juga terjalin hubungan yang harmonis dan saling menguntungkan dalam menghadapi dinamika pasar, serta menciptakan dampak positif dalam komunitas pondok pesantren.

3.2.1. Proses Penerapan Inovasi dan Gagasan

Untuk mencapai tujuan ini, konsep ini dirancang untuk memberikan kemudahan kepada pondok pesantren dalam memenuhi kebutuhan sandang mereka melalui satu vendor, sehingga proses pemesanan dan pengadaan menjadi lebih efisien dan terkelola dengan baik. Gambar 3.14 merupakan proses-proses yang kami lakukan untuk mematangkan konsep tersebut.



Gambar 3.14 Alur untuk Merealisasikan Konsep Kemitraan

Pertama-tama, langkah awal yang perlu kami lakukan adalah melakukan riset pasar secara menyeluruh untuk memahami kebutuhan dan preferensi pasar pondok pesantren. Identifikasi jenis-jenis pakaian yang paling diminati, ukuran yang umum digunakan, serta desain yang sesuai dengan nilai-nilai dan aturan di lingkungan pondok pesantren. Riset pasar yang kami lakukan bukan hanya melalui data-data yang sudah ada melainkan kami juga bersilaturahmi langsung menemui pihak pondok pesantren untuk menawarkan produk dan juga menjelaskan sistem kemitraan yang sedang kami bangun.



Gambar 3.15 Kunjungan kami ke Pondok *Baitul Qur'an* sekaligus pengiriman pesanan.

Setelah mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang pasar, langkah berikutnya adalah membangun kemitraan dengan pondok pesantren, salah satunya seperti pada Gambar 3.15. Melibatkan pengurus pondok pesantren dan pihak terkait akan membantu membangun hubungan yang kuat dan mendapatkan dukungan dalam mengintegrasikan sistem *one-stop solution*. Kami mendiskusikan manfaat yang dapat diperoleh oleh pondok pesantren, seperti pengelolaan stok yang lebih efisien, penawaran harga yang kompetitif, pelayanan pelanggan yang baik dan pembagian keuntungan yang menguntungkan kedua belah pihak. Kami memberikan saran kepada pihak pondok untuk membuat satu unit usaha pondok pesantren yang dikhususkan untuk mengurus perihal pemesanan kebutuhan sandang melalui unit usaha tersebut, yang nantinya kita akan berkoordinasi dengan pengurus pondok yang ditugaskan di unit usaha tersebut untuk mengelola pemesanan sandang yang dibutuhkan oleh santri-santri.

Dengan model kemitraan ini maka untuk sama-sama meyakinkan kedua belah pihak melakukan kerja sama dilakukanlah perjanjian Kerja sama antara kedua belah pihak untuk mengikat kepercayaan antara keduanya, Perjanjian ini bertujuan untuk:

- a. Menagatur Ketertiban dalam Pemesanan

Melalui adanya alur pemesanan melalui satu pintu vendor, tercipta tertib yang mempermudah proses pemesanan dan pengelolaan inventaris produk konveksi
- b. Kualitas Produk Terjamin

Adanya *clausul* terkait kualitas dan garansi produk memastikan bahwa pondok pesantren menerima produk konveksi dengan standar kualitas tertentu, meningkatkan kepercayaan dan kepuasan konsumen.
- c. Stabilitas Harga dan Pembayaran

Agreement yang mencakup ketentuan harga dan pembayaran memberikan stabilitas dalam transaksi bisnis. Ini menghindarkan potensi perselisihan terkait harga dan syarat pembayaran yang dapat memengaruhi keberlanjutan kemitraan.
- d. Kemitraan yang Berkelanjutan

Perjanjian yang mengatur kerja sama jangka panjang menciptakan kemitraan yang berkelanjutan antara usaha konveksi dan pondok pesantren. Hal ini memberikan kepastian bisnis dan membangun hubungan yang kuat antara kedua belah pihak.
- e. Pengelolaan Risiko

Clausul pembatalan dan penutupan kerja sama memberikan pedoman untuk mengelola risiko yang mungkin timbul selama perjanjian. Hal ini membantu kedua belah pihak dalam mengatasi kendala dan mengurangi potensi konflik.
- f. Peningkatan Efisiensi Operasional

Alur pemesanan melalui satu pintu vendor memberikan efisiensi operasional bagi pondok pesantren, mengurangi kompleksitas dalam mengelola pesanan dari berbagai pemasok konveksi.
- g. Dukungan Mediasi Sengketa

Inklusi *clausul* penyelesaian sengketa melalui mediasi atau negosiasi membantu mencegah eskalasi konflik. Hal ini

memungkinkan kedua belah pihak untuk menyelesaikan perselisihan secara damai dan mempertahankan hubungan bisnis.

h. Peningkatan Kredibilitas

Adanya perjanjian formal memberikan kepercayaan kepada pihak eksternal, seperti calon investor atau mitra potensial lainnya, yang dapat meningkatkan kredibilitas dan reputasi usaha konveksi.

i. Fleksibilitas Melalui *Addendum*

Kemungkinan untuk menambahkan *addendum* memungkinkan kedua belah pihak untuk menyesuaikan perjanjian dengan perkembangan dan kebutuhan bisnis, menciptakan fleksibilitas dalam kerja sama. Untuk contoh dari Perjanjian Kerja sama akan kami lampirkan pada bagan Lampiran-Lampiran.

Setelah dibuatnya perjanjian kerja sama kemitraan antara kedua belah pihak, maka kami selaku pihak vendor konveksi sudah siap untuk memulai Langkah-langkah produksi menyesuaikan dengan kebutuhan sandang yang akan diproses, karena pada dasarnya sebelum perjanjian itu dibuat kami sudah mendapatkan gambaran besar jumlah produksi yang akan kami proses mengikuti jumlah permintaan yang diminta dari pihak pondok pesantren, maka kami dan mitra pondok pesantren akan mengatur waktu kapan pesanan itu masuk ke tahap produksi hingga kepada kapan akan dikirmkannya pesanan tersebut.

Mengingat proses produksi di Konveksi *Solid Manufacture* yang masih banyak menggunakan tenaga manusia, maka fenomena *Human Error* masih sangat mungkin ditemukan, maka apabila hasil produksi yang sudah diserahkan didapati adanya kecacatan produksi, *Solid Manufacture* siap bertanggung jawab sesuai dengan isi perjanjian yang sudah disepakati apabila memang kecacatan produksi itu murni kesalahan produksi kami, namun apabila didapati kecacatan produksi yang diluar kendali produksi kami, maka masalah tersebut bisa kita selesaikan secara mufakat dan musyawarah bersama.

Dengan Langkah-langkah yang sudah dijelaskan diatas, maka gagasan serta penjelasan lanjutan mengenai inovasi-inovasi yang akan dilakukan oleh Konveksi *Solid Manufacture* akan diterapkan dan dilaksanakan dengan Konsep Kemitraan *One Stop Solution* ini untuk menjelajahi pasar pondok pesantren di Indonesia.

3.3. Analisis Pasar

Usaha atau bisnis pada segmen sandang, pangan, dan papan tidak akan ada habisnya karena hal-hal tersebut merupakan kebutuhan pokok manusia. Begitu pula dengan kebutuhan sandang, dengan terus meningkatnya jumlah pondok dan santri di Indonesia dari tahun ke tahun, maka usaha konveksi dengan fokus pasar pada pondok pesantren merupakan kesempatan emas bagi pelaku usaha untuk menjalin kerja sama dengan pihak pondok pesantren, tetapi melihat persaingan di dunia konveksi atau *garment* sudah menjamur di Indonesia bahkan bisa hampir ditemukan konveksi di setiap kota di Indonesia, maka *Solid Manufacture* melakukan Analisis Pasar sebagai berikut:

Analisis peluang pasar *Solid Manufacture* menggunakan strategi pemasaran STP (*Segmentation, Targeting, dan Positioning*) sebagai berikut:

3.3.1. Segmentation

Solid Manufacture melakukan analisis terhadap peluang pasar dengan menerapkan strategi pemasaran *Segmentation, Targeting, dan Positioning* (STP). *Segmentation* memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi segmen pasar yang berbeda dan memahami kebutuhan serta preferensi masing-masing. Tabel 3.3 merupakan analisis *segmentation* oleh *Solid Manufacture*. Selanjutnya, melalui proses *targeting*, *Solid Manufacture* memilih segmen pasar yang paling sesuai dengan produk atau layanan yang kami tawarkan. Dengan demikian, perusahaan dapat fokus dalam upaya pemasaran mereka dan mengalokasikan sumber daya dengan efisien. Terakhir, melalui *positioning*, *Solid Manufacture* menetapkan citra dan posisi unik dalam pikiran konsumen di segmen yang ditargetkan, membedakan diri dari pesaing dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan potensial

Tabel 3.3 Segmentasi Pasar *Solid Manufacture*

Variabel Segmentasi	Keterangan
Identifikasi Target Market (Pasar Sasaran)	Pondok pesantren kecil, menengah, dan besar di seluruh Indonesia.
Analisis Demografis	<p>a. Usia</p> <p>Semua usia, terutama anak-anak dan remaja di pondok pesantren.</p> <p>b. Jenis Kelamin</p> <p>Pria dan wanita, tergantung pada kebutuhan konveksi (seragam pria, wanita, dan anak-anak).</p>
Karakteristik Geografis	<p>a. Lokasi Pondok Pesantren</p> <p>1) Fokus pada pondok pesantren di berbagai wilayah Indonesia.</p> <p>2) Pertimbangan kebutuhan spesifik berdasarkan keberadaan pesantren di perkotaan atau pedesaan.</p>
Pendidikan dan Profesi	<p>a. Pemimpin Pondok Pesantren</p> <p>b. Guru dan Staf Administratif</p> <p>Mereka yang terlibat dalam pemilihan dan pembelian seragam.</p> <p>c. Mahasiswa dan Siswa</p> <p>Kebutuhan seragam sekolah, seragam kegiatan dan seragam asrama pondok.</p>
Perilaku Konsumen	<p>a. Kebutuhan Seragam</p> <p>1) Frekuensi pembelian seragam (tahunan, semesteran, per agenda kegiatan).</p>

	<p>2) Preferensi gaya dan desain tertentu sesuai dengan norma-norma kepondokpesantrenan.</p> <p>b. Ketertarikan pada <i>One Stop Solution</i> Preferensi untuk menyederhanakan proses pemesanan dengan satu penyedia layanan..</p>
Tantangan dan Peluang	<p>a. Tantangan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Persaingan dengan konveksi lain. 2) Mengatasi masalah logistik dan pengiriman. <p>b. Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Pertumbuhan potensial di pasar pondok pesantren. 2) Inovasi dalam desain dan bahan. 3) Kebutuhan yang sudah terukur dan pasti di pondok pesantren.

3.3.2. Targeting

Kementerian Agama (Kemenag, 2022/2023) mencatat, ada 39.043 pesantren di dalam negeri pada 2022/2023. Seluruh pesantren itu mendidik sebanyak 4,08 juta santri. Menurut provinsinya, jumlah pesantren paling banyak di Jawa Barat, yakni 12.121 unit. Posisi kedua ditempati Jawa Timur dengan 6.744 pesantren. Melihat besarnya angka diatas *Solid Manufacture* yakin untuk bisa memperluas jangkuan pasar kemitraan ini dengan pondok-pondok pesantren di Indonesia, mengingat juga *Solid Manufacture* merupakan konveksi pertama di Indonesia yang menerapkan sistem kemitraan dengan pondok pesantren.

Analisis *Targeting* untuk Usaha Konveksi dengan Sistem Kemitraan di Indonesia dengan Metode *One Stop Solution (One Way Order)* dengan Pondok Pesantren, Pengembangan usaha ini dengan sistem kemitraan yang berfokus pada pondok pesantren di Indonesia, melalui metode *One Stop Solution* atau *One Way Order*, memiliki potensi besar untuk memberikan

manfaat ganda baik bagi konveksi maupun pondok pesantren. Konsep ini menjanjikan efisiensi, kemudahan, dan keuntungan yang signifikan.

Pertama-tama, targeting untuk usaha ini kami difokuskan pada pondok pesantren yang memiliki populasi santri diatas 400 orang. Dengan menargetkan pondok pesantren yang membutuhkan seragam, pakaian olahraga, dan atribut lainnya secara berkala, kami dapat menawarkan solusi yang memudahkan manajemen pesanan, pengadaan, dan distribusi.

Selanjutnya, penyediaan layanan *One Stop Solution* akan menjadi daya tarik utama. Dengan menawarkan paket lengkap yang mencakup desain, produksi, dan pengiriman, konveksi dapat mengurangi beban administratif pondok pesantren, memungkinkan mereka fokus pada kegiatan inti pendidikan. Ini juga memberikan konveksi keuntungan kompetitif dalam pasar. Penting untuk mempertimbangkan kebutuhan khusus pondok pesantren, seperti seragam harian, seragam olahraga, dan pakaian kegiatan-kegiatan tertentu di pondok pesantren.

Selain itu, integrasi teknologi untuk mendukung sistem *One Way Order* sangat penting. Penyediaan *platform online* yang *user-friendly*, memungkinkan pondok pesantren untuk dengan mudah melakukan pemesanan, pemantauan status produksi, dan pembayaran secara elektronik, akan meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan. Melalui *platform Whatsapp* kami selalu siap untuk menjadi wadah konsultasi pemesanan, desain, sampai pemantauan selama berjalannya proses produksi hingga pengiriman. Dengan demikian, analisis targeting ini menunjukkan bahwa fokus pada pondok pesantren, penerapan *One Stop Solution*, pemahaman kebutuhan khusus, integrasi teknologi, dan strategi pemasaran yang tepat dapat menjadi kunci keberhasilan usaha konveksi dengan sistem kemitraan di Indonesia.

3.3.3. Positioning

Usaha konveksi dengan sistem kemitraan yang mengusung metode *one stop solution*, khususnya dalam kerja sama dengan pondok pesantren di Indonesia, menawarkan sebuah pendekatan inovatif yang dapat mengoptimalkan pemesanan kebutuhan sandang bagi santri melalui satu

pintu atau *one way order*. Dengan melibatkan lebih dari 39 ribu pesantren yang tersebar di seluruh Indonesia, sektor ini memiliki potensi besar untuk memberikan solusi efisien dan praktis dalam menyediakan seragam serta perlengkapan sandang bagi para santri.

Analisis *positioning* dari usaha konveksi ini dapat dilihat dari pendekatan strategisnya dalam memberikan kemudahan dan efisiensi. Dalam konteks jumlah pesantren, terutama di Indonesia dengan jumlah pesantren dan santri yang besar, usaha ini memiliki peluang besar untuk menjadi mitra utama dalam memenuhi kebutuhan sandang santri. Keunggulan metode *one stop solution* menjadikan proses pemesanan lebih terkoordinasi dan efisien, mengurangi kompleksitas administratif yang mungkin dihadapi oleh pesantren. Selain itu, kolaborasi dengan pondok pesantren dapat menciptakan hubungan yang saling menguntungkan. Dengan memahami kebutuhan khusus santri, usaha konveksi ini dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan standar pesantren, baik dari segi kualitas maupun desain.

Secara keseluruhan, usaha konveksi dengan sistem kemitraan dan metode *one stop solution* ini memiliki potensi untuk menjadi penyedia utama kebutuhan sandang pesantren di Indonesia, dengan fokus pada efisiensi, kualitas produk, dan kerja sama yang saling menguntungkan. Dengan memahami dinamika pesantren dan menyesuaikan produknya secara tepat, usaha konveksi ini dapat membangun citra positif dan memperkuat posisinya dalam pasar yang signifikan ini.

3.4. Analisis Kelayakan Bisnis

Studi Kelayakan Usaha merupakan penelitian untuk menilai suatu usaha yang akan dikerjakan di masa mendatang guna menentukan bisnis yang akan dijalankan layak untuk dilaksanakan atau sebaliknya (Sutrisno, 2015). Analisis kelayakan bisnis untuk usaha konveksi dengan sistem kemitraan dengan pondok pesantren di Indonesia dapat dibagi menjadi beberapa aspek utama: analisis pasar, produksi, manajemen, keuangan, dan ekonomi. Berikut adalah analisis kelayakan bisnis tersebut.

3.4.1. Aspek Pemasaran

Sampai detik ini *Solid Manufacture* sudah berjalan untuk memenuhi kebutuhan sandang di pondok-pondok pesantren walaupun belum berbentuk waralaba atau kemitraan tetapi konveksi ini sudah menjaring relasi dan bisnis hingga 23 pesantren di seluruh Indonesia mulai dari pulau Jawa, Sumatra dan Sulawesi, berikut adalah cakupan pasar yang sudah menjalin kerja sama dengan kami diantaranya:

- a. Pondok Modern *Riyadhatul Mujahidin* Ds. Lubuk Jering, Kec. Sungai Mandau, Kab. Siak, Prov. Riau
- b. Pondok Modern *Ittibadul Ummah* Jl. Trans Sulawesi, Desa Tokorondo, Kec. Poso Pesisir, Kab. Poso, Prov. Sulawesi Tengah
- c. Pondok Modern *Darul Muttaqien* Jl. Bomo, Ds. Kaligung, Kec. Blimbingsari, Kab. Banyuwangi, Prov. Jawa Timur
- d. Pondok Modern Gontor Kampus 6 Jl. Mowila-Baito, Ds. Pudahoa, Kec. Mowila, Kab. Konawe Selatan, Prov. Sulawesi Tenggara, 93879
- e. Pondok Pesantren *Baitul Qur'an* Cirata, Purwakarta, Jawa Barat
- f. Pondok Modern *Darussalam* Gontor Kampus 7 Dsn. Kubu Panglima, Ds. Tajimalela, Kec. Kalianda, Kab. Lampung Selatan, Prov. Lampung
- g. Pondok Modern *Darussobriyah*, Parung, Depok, Jawa Barat
- h. Pondok Modern *Darul Ma'rifat* Ds. Sumbercangkring, Kec. Gurah, Kab. Kediri, Prov. Jawa Timur, 64181
- i. Pondok Modern *Darul Qiyam* Dsn. Gadingsari, Ds. Mangunsari, Kec. Sawangan, Kab. Magelang, Prov. Jawa Tengah
- j. Beberapa pondok pesantren lainnya yang belum di cantumkan.

3.4.2. Aspek Hukum

Solid Manufacture merupakan usaha yang bergerak dibidang pembuatan sandang atau industri pakian jadi (Konveksi) dengan Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) 14111-Industri Pakaian Jadi (Konveksi) Dari Tekstil. Maka *Solid Manufacture* dari aspek hukum sudah melengkapi beberapa izin sebagai berikut:

- a. Perizinan Berusaha Berbasis Risiko
- b. Sertifikat Pendaftaran Pendirian Perseroan Perseorangan
- c. Nomor Induk Berusaha (NIB)

3.4.3. Aspek Ekonomi dan Sosial

3.4.3.1. Aspek Ekonomi

- a. Peningkatan Ekonomi Lokal

Sistem kemitraan dengan pondok pesantren ini pada realitanya dapat memberdayakan ekonomi lokal dengan melibatkan masyarakat setempat dalam proses produksi dan distribusi. *Solid Manufacture* sendiri telah merekrut dan mempekerjakan enam dari delapan orang karyawan yang berasal dari pemuda setempat dimana konveksi kami beroperasi. Kami dapat menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan, dan mengurangi tingkat pengangguran.

- b. Peningkatan Pendapatan Pesantren

Dengan menyediakan satu pintu atau *one way order*, usaha konveksi dapat mempermudah pihak pondok pesantren dalam memenuhi kebutuhan sandang secara efisien. Hal ini berpotensi meningkatkan daya beli ekosistem pada pesantren, karena transaksi yang dilakukan di dalam pesantren akan kembali lagi kepada pihak pondok pesantren dan pada akhirnya, memberikan dampak positif terhadap ekonomi lokal khususnya ekonomi pesantren itu sendiri.

- c. Stimulasi Pertumbuhan Industri Konveksi

Dengan meningkatnya permintaan melalui sistem *one stop solution*, bisnis konveksi ini dapat mengalami pertumbuhan yang signifikan. Ini dapat merangsang investasi dalam teknologi dan infrastruktur produksi, menciptakan peluang bisnis baru, dan berkontribusi pada pertumbuhan sektor industri konveksi di tingkat nasional.

- d. Peningkatan Efisiensi Operasional

Sistem *one stop solution* dapat meningkatkan efisiensi operasional dengan menyederhanakan proses pemesanan dan produksi. Hal ini dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan profitabilitas, dan membuat bisnis konveksi lebih kompetitif di pasar.

3.4.3.2. Aspek Sosial

a. Dukungan terhadap Pendidikan

Dengan perencanaan keuangan yang matang dan pembagian keuntungan yang baik, sebagian dari keuntungan usaha atau kemitraan ini dapat dialokasikan untuk meningkatkan fasilitas dan akses pendidikan di pondok pesantren, menciptakan lingkungan yang mendukung perkembangan sosial dan pendidikan.

b. Pemberdayaan Ekonomi Lokal Pesantren

Dengan bekerja sama dengan pondok pesantren, kami dapat memberdayakan ekonomi lokal. Dengan bekerja sama dengan pesantren memungkinkan kami memberikan pelatihan kerja ataupun kolaborasi dengan santri atau masyarakat setempat, menciptakan peluang pekerjaan dan kontribusi ekonomi positif.

c. Peningkatan Keterampilan dan Pelatihan

Kolaborasi dengan pondok pesantren dapat menjadikan peluang untuk kami memberikan pelatihan dan pengembangan keterampilan kepada individu di komunitas pesantren. Ini dapat meningkatkan daya saing pekerja lokal dan memberikan manfaat jangka panjang pada tingkat keterampilan tenaga kerja.

3.4.4. Aspek Lingkungan Hidup

Solid Manufacture dengan sistem kemitraan dengan pondok pesantren dan menggunakan metode *one stop solution* memiliki potensi besar untuk memberikan dampak positif pada aspek lingkungan hidup dan keberlanjutan (*sustainability*). Berikut adalah analisis dampak bisnis pada aspek lingkungan hidup.

a. Penggunaan Bahan Ramah Lingkungan

Kami berusaha terus untuk mengintegrasikan prinsip-prinsip desain berkelanjutan dan memilih bahan baku yang ramah lingkungan dapat membantu mengurangi dampak lingkungan dari produksi konveksi. Kami akan terus mengupayakan inovasi dalam pemilihan bahan baku, seperti memilih serat organik atau daur ulang, dan memberikan edukasi kepada mitra tentang keberlanjutan bahan.

b. Edukasi Lingkungan

Dengan memanfaatkan dan memaksimalkan sistem *one stop solution* dapat menjadi platform untuk menyampaikan pesan tentang keberlanjutan dan edukasi lingkungan kepada pelanggan dan mitra bisnis. Kami akan berupaya untuk menyertakan informasi keberlanjutan pada produk, mengadakan program edukasi, dan berpartisipasi dalam kampanye kesadaran lingkungan.

c. Pengelolaan Limbah

Solid Manufacture menerapkan sistem pengelolaan limbah yang efektif dan mendukung daur ulang dapat mengurangi dampak limbah dari proses produksi. Kami akan mengidentifikasi peluang untuk mendaur ulang limbah tekstil, seperti limbah potongan kain, dan memastikan bahwa limbah produksi dikelola dengan cara yang ramah lingkungan.

d. Pengembangan Produk Berkelanjutan

Kami akan terus berinovasi dalam desain produk dan proses produksi dapat mengarah pada pengembangan produk yang lebih tahan lama dan mudah didaur ulang. Terus mendorong riset dan pengembangan produk berkelanjutan, serta mendengarkan umpan balik pelanggan untuk terus meningkatkan keberlanjutan produk.

3.4.5. Aspek Finansial

Adapun analisis pada aspek finansial yang akan dijelaskan diawal adalah perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) pada konveksi kami:

a. Analisis HPP

Harga Pokok Produksi (HPP) adalah total biaya produksi suatu barang atau jasa. Pada konveksi kami, HPP mencakup semua biaya yang terlibat dalam pembuatan produk pakaian atau tekstil. Berikut adalah rumusan umum HPP Produksi Konveksi:

Harga Pokok Produksi (HPP) =

Bahan Baku + Tenaga Kerja Langsung + Biaya Operasional
Konveksi + Biaya Lainnya

1) Bahan Baku

Melibatkan semua biaya yang terkait dengan bahan yang digunakan untuk membuat produk konveksi, termasuk kain, benang, kancing, resleting, dan material lainnya.

2) Tenaga Kerja Langsung

Biaya langsung yang terkait dengan pekerjaan langsung pada produksi, seperti gaji yang perhitungannya

3) Biaya Operasional Konveksi

Meliputi semua biaya produksi yang tidak dapat diatribusikan secara langsung ke produk tertentu, seperti biaya sewa ruko, utilitas, peralatan produksi, dan biaya-biaya lainnya yang terjadi di lingkungan konveksi.

4) Biaya Lainnya

Biaya-biaya tambahan yang terkait dengan produksi konveksi, seperti biaya distribusi, biaya administrasi, dan biaya lainnya yang tidak masuk dalam kategori bahan baku, tenaga kerja langsung, atau biaya *overhead* pabrik.

Tabel 3.4 Contoh Perhitungan HPP

Bahan Baku	(a) Kain Combed 30s 1Kg (1 Kg Kain dapat menghasilkan 5 Kaos ukuran S-XL Lengan Pendek): Harga Per Kg Kainnya Rp 121.500 / 5pcs
------------	---

	<p>Kaos yang dihasilkan = Rp 24.300 per-pcs kaos</p> <p>(b) RIB Leher, Pitterban, benang, perintilan jahit dan aksesoris: Rp 3,000</p> <p>(c) Sablon Manual = Harga menyesuaikan luas pengaplikasian area cetak sablon dan banyaknya warna atau tinta yang digunakan</p> <p>(d) Sablon Digital = Harga menyesuaikan luas pengaplikasian area cetak sablon</p> <p>(e) Kita asumsikan area cetak A3 dengan satu warna tinta sablon manual, maka biaya yang dibutuhkan sebesar = Rp 3.700</p>
Total Biaya Bahan Baku: Rp 31.000	
Tenaga Kerja Langsung	<p>(a) Upah Tenaga Jahit: Rp 3,500/pcs</p> <p>(b) Upah Tenaga Sablon: Rp 4,000/pcs</p> <p>(c) Jumlah Produksi: 1 Pcs</p> <p>(d) Total Biaya Tenaga Kerja Langsung: Rp 7,500</p>
Total Biaya Tenaga Kerja Langsung: Rp 7,500	
Biaya Operasional Konveksi	(a) Listrik, air, dan utilitas lainnya: Rp 500

	(b) Pemeliharaan mesin: Rp 1,000
	(c) Total Biaya Overhead Produksi: Rp 1,500
Total Biaya Overhead Produksi: Rp 1,500	
Total HPP per Unit	Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Operasional Konveksi =Rp 31,000 + Rp 7,500 + Rp 1,500 =Rp 40,000 HPP Per Unit Kaos adalah = Rp 40.000

b. Analisis BEP (*Break Event Point*)

Analisis *Break Event Point* (BEP) *Solid Manufacture* dengan Konsep Kemitraan *One Stop Solution*, dalam masalah ini kami mengambil kasus pada pesanan yang masuk pada tanggal 10 Oktober 2023 dari Mitra kami Pondok *Riyadhatul Mujahidin* berupa:

- 1) *Jersey Printing* Pekan Olahraga dan Seni = 283 pcs
- 2) Celana *Training* Pekan Olahraga dan Seni = 283 pcs
Pertama-tama kita harus mengidentifikasi kebutuhan bahan yang diperlukan untuk memnuhi pesanan tersebut diantara lainnya:
- 3) Bahan *Dry Fit Milano* 2 Roll (Per Roll 25 kg), Harga Per Roll Kain *Dry Fit Milano* Rp 1.285.000,- x 2 = Rp 2.570.000,-
- 4) Bahan *Lotto* 71 kg (1 Roll Lebih), Harga Per Kg Bahan *Lotto* adalah 61.000,- x 71 = Rp 4.331.000,-
- 5) Kebutuhan Sublimasi berupa Transfer Paper, Tinta dan lain-lain sebesar Rp 20.000,-/pcs, Hitungannya Rp 20.000,- x 283 pcs = Rp 5.660.000,-

- 6) Kebutuhan Jahit menjahit berupa benang jahit, perintilan jahit, jasa jahit dan potong pola. Kita akumulasikan semua kebutuhan tersebut kemudian dihitung per pcs pakaian maka dibutuhkan biaya produksi Rp 8.000,- /pcs jersey dan Rp 10.000,- /pcs Celana Training, berarti Rp 8.000,- x 283pcs = Rp 2.264.000,- untuk Jersey dan Rp 10.000,- x 283 pcs = Rp 2.830.000,- untuk kebutuhan jahit celana training. Maka dibutuhkan Rp5.094.000,- untuk biaya jahit keseluruhan pesanan.
- 7) Kebutuhan Operasional Konveksi seperti Listrik, Air, Wifi, kebersihan Gaji Operasional Mesin dan Desainer, Pemeliharaan mesin, kita akumulasikan didapatkan pada angka Rp 15.000,- pcs. Maka untuk kebutuhan operasional konveksi adalah $283 + 283 \times \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 8.490.000,-$

Maka kita total seluruh kebutuhan produksi ini menjadi satu:
 Kebutuhan Bahan + Kebutuhan Sublimasi + Kebutuhan Jahit +
 Kebutuhan Operasional Konveksi = Biaya Tetap Produksi
 = Rp 6.901.000 + Rp 5.660.000 + Rp 5.094.000 + Rp 8.490.000
 = Rp 26,145.000,- (*Fixed Cost* yang dibutuhkan)

Pada pesanan diatas kami *Solid Manufacture* memberikan harga kepada mitra kami yakni harga yang terjangkau berupa paket (*Jersey*+*Celana Training*) di harga Rp 170.000,- sudah termasuk dua *item* tersebut.

- 1) Rumus BEP (Break Event Point) Unit:

$$BEP \text{ Unit} = \frac{\text{Total Fixed Cost}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Variabel Cost Per Unit}}$$

$$BEP \text{ Unit} = \frac{\text{Total Fixed Cost}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

Dikomentari [ty1]: Rumus BEP untuk Menghitung Berapa Unit yang Harus Dijual Agar Terjadi BEP

BEP (dalam Unit)= Biaya Tetap Produksi/ (Harga Jual per Unit-Biaya Variabel per Unit)

BEP (dalam Unit) = Biaya Tetap Produksi/ Margin Kontribusi per Unit

Berarti sudah ok

$$BEP \text{ Unit} = \frac{\text{Rp } 226.273.000}{\text{Rp } 170.000 - \text{Rp } 92.400}$$

$$BEP \text{ Unit} = \frac{\text{Rp } 226.273.000}{\text{Rp } 77.600} = 2.916 \text{ Unit}$$

Maka Artinya akan sampai pada titik impas apabila produksi pakaian mencapai 2.916 Unit.

2) Rumus BEP (Break Event Point) Harga:

$$BEP \text{ Harga} = \frac{\text{Total Fixed Cost}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}} \times \text{Harga Per Unit}$$

$$BEP \text{ Harga} = \frac{\text{Rp } 226.273.000}{\text{Rp } 77.600} \times \text{Rp } 170.000$$

$$BEP \text{ Harga} = \text{Rp } 495.701.160$$

Maka Artinya akan sampai pada titik impas apabila mendapatkan penjualan sebesar Rp 495.701.160,-

Dengan demikian, produksi *Solid Manufacture* dengan Konsep Kemitraan *One Stop Solution*, pada pesanan yang masuk sejak perintisan hingga saat ini telah mencapai kondisi BEP.

c. Proyeksi ROI (*Return of Investment*)

Analisis *Return on Investment* (ROI) adalah metode yang digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana investasi menghasilkan keuntungan relatif terhadap biaya yang dikeluarkan.

Rumus dari ROI (*Return of Investment*) :

$$ROI = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Biaya Investasi}} \times 100 \%$$

Kami menggunakan contoh kasus pesanan yang sama seperti diatas maka didapatkan perhitungan sebagai berikut:

$$ROI = \frac{\text{Rp } 269.447.000}{\text{Rp } 226.273.000} \times 100\% = 119\%$$

Dikomentari [ty2]: Rumus?? Hitungan laba bersih?

Maka nilai 119% menunjukkan bahwa dengan modal 100% yang dikeluarkan, akan kembali untung sebesar 19%.

BAB IV PERKEMBANGAN DAN REALISASI PERINTISAN BISNIS

4.1 Realisasi Perkembangan Rencana dan Jadwal Perintisan Bisnis

4.1.1 Profil Bisnis

- a. **Nama** : Konveksi *Solid Manufacture*
- b. **Inovasi** : Sistem Kemitraan dengan Model *One Stop Solution*
- c. **Deskripsi**

Solid Manufacture adalah bisnis konveksi yang berkomitmen untuk menyediakan solusi lengkap bagi pondok pesantren. Dengan model kemitraan *one stop solution*, *Solid Manufacture* menyajikan pengalaman pemesanan yang mudah dan efisien melalui satu pintu, yaitu vendor *Solid Manufacture* sendiri. Kami memahami keunikan kebutuhan pondok pesantren dalam menyediakan pakaian seragam yang berkualitas dan sesuai dengan identitas lembaga. Melalui layanan kami, pondok pesantren dapat dengan mudah memesan berbagai jenis pakaian, seperti seragam santri, seragam pengajar, dan produk tekstil lainnya, tanpa harus berurusan dengan beberapa vendor.

Solid Manufacture menawarkan kemitraan yang kuat dengan pondok pesantren, memberikan kepastian kualitas dan waktu produksi yang cepat, sistem manajemen pemesanan yang terintegrasi dengan baik, serta disertai dengan laporan keuangan yang aktual. Dengan fokus pada kepuasan pelanggan dan komitmen terhadap kualitas, *Solid Manufacture* siap menjadi mitra yang handal bagi pondok pesantren dalam memenuhi kebutuhan pakaian. Kami percaya bahwa kolaborasi yang solid akan membantu meningkatkan citra dan identitas lembaga pesantren di mata masyarakat.

- d. **Visi**

Visi kami adalah menjadi pemimpin dalam industri konveksi dengan jaringan kemitraan yang kuat dan berkelanjutan. Kami berkomitmen untuk menciptakan kemitraan yang saling menguntungkan, di mana setiap mitra dapat tumbuh dan berkembang

bersama-sama dengan kami. Kami berusaha untuk menciptakan lingkungan di mana kreativitas, inovasi, dan keberlanjutan menjadi inti dari setiap kemitraan. Melalui kolaborasi erat dengan mitra, kami bertujuan untuk mencapai keunggulan dalam desain, kualitas produk, dan pelayanan pelanggan. Dengan visi ini, kami ingin menjadi pelopor dalam membentuk industri konveksi yang berkelanjutan dan memberikan nilai tambah yang berkesinambungan bagi semua pihak yang terlibat dalam kemitraan dengan perusahaan kami.

e. Produk dan Varian

Konveksi *Solid Manufacture* hadir dengan banyak dan varian produk konveksi seperti:

- 1) Kaos Oblong, Raglan, Sport, Katun, Polo dan varian kaos lainnya
- 2) *Jersey*
- 3) Celana *Training*
- 4) PDL / PDH
- 5) Baju Koko Muslim
- 6) Jaket *Hoodie Fleece, Tracktop*, Sublimasi, Parasur dan lainnya.
- 7) Seragam Kegiatan
- 8) Seragam Asrama Pondok
- 9) Varian Produk Konveksi lainnya

f. Harga

Untuk penetapan harga perproduk disepakati diawal saat diskusi dan musyawarah dengan pihak pondok pesantren terkait kemitraan dan jalinan kerja sama, Adapun harga yang sudah *Solid Manufacture* tetapkan dengan Pondok Pesantren Riyadhatul Mujahidin terinci pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Harga per Produk yang Telah Disepakati

Kesepakatan Harga Awal Produk Konveksi Solid Manufacture			
No.	Jenis Barang	Harga Jual Solid Manufacture	Harga Jual yang disarankan bagi mitra
1	Kaos Combed 30s	Rp 60,000	Rp 70,000
2	Kaos Combed 24s	Rp 65,000	Rp 75,000
3	Kaos Combed 20s	Rp 70,000	Rp 80,000
4	Kaos Combed 16s	Rp 80,000	Rp 90,000
5	Jersey Atasan	Rp 100,000	Rp 120,000
6	Jersey Full Set	Rp 140,000	Rp 160,000
7	Jersey + Celana Training	Rp 170,000	Rp 200,000
8	Jaket Sublimasi	Rp 150,000	Rp 170,000
9	Jaket Hoodie Fleece	Rp 160,000	Rp 180,000
10	PDL / PDH	Rp 120,000	Rp 130,000
11	Baju Koko Muslim	Rp 125,000	Rp 135,000
12	Celana Training	Rp 75,000	Rp 85,000
NB Untuk Lengan Panjang terdapat tambahan Harga sebanyak Rp 10.000,- dari harga awal			
Perubahan harga dapat terjadi menyesuaikan dengan desain, bahan, sablon dan permintaan khusus			

Dikomentari [ty3]: Letak judul Tabel ditulis di atas tabel
Letak judul Gambar ditulis di bawah gambar

g. Lokasi

Konveksi *Solid Manufacture* berada di Jl. Bambon Raya No.125 RT.002 / RW.017, Beji, Depok Jawa Barat, Indonesia.

h. Nilai Plus atau *Value Added*

Konveksi *Solid Manufacture* menawarkan sistem kemitraan *one stop solution* sebagai inovasi baru di dunia konveksi khususnya pasar pondok pesantren, varian nilai plus yang kami tawarkan adalah:

1) *One way order*

Pemesanan kebutuhan sandang yang terintegrasi melalui satu pintu vendor untuk mencukupi segala macam kebutuhan sandang pondok pesantren

2) *Competitive price*

Dengan model kemitraan, kami dapat memberikan penawaran harga yang kompetitif dan terjangkau mengingat kerja sama ini menjangkau volume pemesanan yang besar

3) *Integrated and Managed Orders*

Kami akan membantu calon mitra kami untuk dapat manajemen dan mengatur pemesanan sandangnya sesuai dengan yang dibutuhkan

4) *Financial Report*

Kami akan memberikan laporan keuangan sesuai dengan proses pemesanan yang dilakukan agar calon mitra kami dapat mengawal jalannya kemitraan ini melalui laporan keuangan yang diberikan.

i. **Strategi Pemasaran**

Pemasaran tatap muka, kami memang menerapkan strategi tersebut dengan *sonan* atau bersilaturahmi langsung ke pondok-pondok pesantren yang akan kami jadikan mitra.

Melalui Media Sosial *Whatsapp*, *Instagram*, dan *Website*. Tetapi sampai saat ini *platform* yang benar-benar kami gunakan untuk memperluas pasar dan jangkauan relasi adalah *Whatsapp* dengan menghubungi kerabat-kerabat kami yang sedang menjalankan tugas sebagai Pengasuhan Santri atau *Asatidz* di pondok-pondok pesantren.

4.2 **Realisasi Anggaran Perintisan Bisnis**

Realisasi dan pengimplementasian konsep bisnis konveksi dengan sistem kemitraan yang telah dilakukan ini sesuai dengan tabel jadwal yang sudah disusun dan dipersiapkan, realisasi anggaran yang kami tampilkan adalah rincian anggaran dalam bentuk *Fixed Cost* atau biaya tetap yang sudah menjadi asset produksi sejak konveksi ini pertama kali dirintis. Hitungan pada Tabel 4.2 terhitung sejak periode 2021 yaitu saat perintisan bisnis hingga periode 2023. Kemudian anggaran untuk merealisasikan jalannya sistem kemitraan dengan Pondok Pesantren Riyadhatul Mujahidin, seperti kebutuhan untuk membuat akad perjanjian kemitraan dan biaya-biaya lainnya tertera pada Tabel 4.3.

Tabel 4.2 Anggaran *Fixed Cost* atau Aset Alat Produksi

FIX COST				
No.	Jenis Alat Produksi	Harga	Jumlah	Total
1	Meja Sablon Thailand 12 Palet 40x60 (Keplak SPE)	Rp 3,500,000	1	Rp 3,500,000
2	Rak Screen Sablon 20pcs	Rp 1,200,000	1	Rp 1,200,000
3	Screen Aluminium	Rp 155,000	15	Rp 2,325,000
4	Hotgun H&L	Rp 255,000	2	Rp 510,000
5	Curing (Keplak SPE)	Rp 1,550,000	1	Rp 1,550,000
6	Heat Press Riecat Alfa	Rp 3,270,000	2	Rp 6,540,000
7	Meja Expose Film	Rp 2,500,000	1	Rp 2,500,000
8	H&L Washing Jet Machine	Rp 790,000	1	Rp 790,000
9	Set Komputer Design	Rp 4,500,000	1	Rp 4,500,000
10	Jinka Autocountour NXL Cutting Machine	Rp 7,950,000	1	Rp 7,950,000
11	Riecat Alfa Gen 3 DTF Machine	Rp 21,500,000	1	Rp 21,500,000
12	Epson Sublimation SureColor SC-F6270	Rp 125,550,000	1	Rp 125,550,000
13	Heatpress Hydraulic	Rp 23,000,000	1	Rp 23,000,000
14	Mesin Jahit Obras	Rp 4,320,000	2	Rp 8,640,000
15	Mesin Jahit Overdeck	Rp 3,250,000	2	Rp 6,500,000
16	Mesin Jahit 1 Jarum	Rp 1,800,000	1	Rp 1,800,000
17	Mesin Jahit 3 Jarum	Rp 2,350,000	1	Rp 2,350,000
18	Meja Potong Khusus untuk Bahan	Rp 3,690,000	1	Rp 3,690,000
19	Cutting Wool Machine	Rp 899,000	1	Rp 899,000
20	Tinta Based Colour Sablon (Aladin SPS)	Rp 89,000	11	Rp 979,000
Grand Total				Rp 226,273,000

Tabel 4.3 Anggaran *Fixed Cost* atau Aset Alat Produksi

No	Jenis Anggaran	Biaya (Rp)
1.	Fix Cost	Rp 226.273.000
2.	Perjalanan	Rp 150.000
3.	Keperluan Pengadaan Perjanjian Kerja sama	Rp 200.000
4.	Lain-lain	Rp 100.000
	Jumlah	Rp 226.723.000

Dalam rangka merinci dan menggambarkan langkah-langkah yang dilakukan dalam perintisan bisnis Konveksi *Solid Manufacture* dengan konsep kemitraan, Tabel 4.4 merupakan penjelasan singkat mengenai kegiatan pelaksanaan perintisan bisnis tersebut:

4.4 Tabel Jadwal Kegiatan

No.	Jenis Kegiatan	Bulan											
		1				2				3			
1	Persiapan	■	■	■	■								
	Riset Awal	■	■										
	Penyusunan Konsep		■	■	■								
	Pengenalan dan pemasaran sistem kemitraan ke pondok pesantren		■	■	■								
2.	Pelaksanaan					■	■	■	■	■	■	■	■
	Akad Perjanjian Kemitraan					■	■						
	Progress Produksi Pesanan						■	■	■	■	■	■	■
	Evaluasi				■	■				■	■		■
	Penyusunan Laporan Penelitian									■	■	■	■

4.3 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

Saat proses perintisan bisnis Konveksi dengan konsep kemitraan ini kami melakukan identifikasi masalah serta menemukan solusi dari masalah tersebut, sebagai berikut:

- a. Ketergantungan pada Pihak Mitra:
 - 1) Masalah: Bergantung pada keberhasilan dan kesinambungan bisnis pada pihak mitra, terutama pondok pesantren, dapat menjadi risiko besar jika terjadi perubahan kebijakan atau kepemimpinan di pihak mitra.
 - 2) Pemecahan: Diversifikasi mitra atau mencari kemitraan tambahan untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu entitas.
- b. Kompleksitas Manajemen Persediaan:
 - 1) Masalah: Manajemen persediaan yang kompleks karena variasi produk yang tinggi dapat menyebabkan kesulitan dalam pengelolaan stok, produksi yang efisien, dan pengendalian biaya.

- 2) Pemecahan: Implementasi sistem manajemen persediaan yang canggih dan penggunaan teknologi untuk memantau dan mengoptimalkan persediaan.
- c. Pemenuhan Kebutuhan Pelanggan:
 - 1) Masalah: Kesulitan dalam memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan secara tepat karena banyaknya permintaan yang beragam.
 - 2) Pemecahan: Penggunaan riset pasar untuk memahami tren dan kebutuhan pelanggan, serta personalisasi layanan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.
- d. Tingkat Persaingan yang Tinggi:
 - 1) Masalah: Persaingan yang ketat di industri konveksi dapat mengancam profitabilitas dan pertumbuhan bisnis.
 - 2) Pemecahan: Fokus pada diferensiasi produk, inovasi desain, atau peningkatan kualitas untuk membedakan bisnis dari pesaing.
- e. Infrastruktur dan Teknologi Terbatas:
 - 1) Masalah: Keterbatasan infrastruktur dan teknologi di beberapa wilayah dapat membatasi kemampuan untuk menyediakan layanan one stop solution secara efisien.
 - 2) Pemecahan: Investasi dalam pengembangan infrastruktur internal, pelatihan karyawan dalam penggunaan teknologi, dan eksplorasi solusi teknologi yang dapat diadopsi.

4.3.1 Identifikasi Masalah Lingkungan Eksternal:

- a. Perubahan Regulasi:
 - 1) Masalah: Perubahan aturan atau regulasi di industri konveksi dapat mempengaruhi kebijakan kemitraan atau standar produksi.
 - 2) Pemecahan: Membentuk tim yang aktif memantau perubahan regulasi dan menyesuaikan strategi bisnis sesuai kebutuhan.
- b. Fluktuasi Nilai Tukar dan Harga Bahan Baku:
 - 1) Masalah: Perubahan tiba-tiba dalam nilai tukar mata uang atau harga bahan baku dapat mempengaruhi biaya produksi dan harga jual.

- 2) Pemecahan: Pengelolaan risiko melalui kontrak jangka panjang dengan pemasok dan diversifikasi sumber bahan baku.

Identifikasi masalah dan pemecahannya akan kami lakukan secara terus-menerus, dengan pemantauan terhadap perubahan lingkungan bisnis dan kemampuan adaptasi yang cepat. Pemecahan masalah yang efektif dapat membantu bisnis konveksi dengan sistem kemitraan one stop solution untuk tetap berdaya saing dan berkembang di pasar yang dinamis.

4.4 Analisa Pelaksanaan Usaha

Analisa pelaksanaan usaha adalah langkah yang dilakukan oleh konveksi *Solid Manufacture* yang dalam pelaksanaan kemitraannya sudah bekerjasama dengan Pondok Pesantren Riyadhatul Mujahidin, walaupun sudah menjalin kemitraan dengan pondok tersebut tetapi kami tetap menerima pesanan pembuatan sandang dari pelanggan-pelanggan kami. Perkembangan usaha berdasarkan produksi dan hasil penjualan tercantum pada Tabel 4.5 hingga 4.8.

Tabel 4.5 Produksi dan Tabel Penjualan Produk Konveksi

No.	Tanggal	Kuantitas
1	4-11 Oktober 2023	190 Pcs
2	11-18 Oktober 2023	198 Pcs
3	18-25 Oktober 2023	165 Pcs
4	25 Oktober 2023 – 1 November 2023	223 Pcs
5	1-8 November 2023	183 Pcs
6	8-15 November 2023	154 Pcs
7	15-22 November 2023	176 Pcs
8	22-29 November 2023	209 Pcs
9	29 November 2023 – 6 Desember 2023	110 Pcs
10	6-13 Desember 2023	211 pcs
11	13-20 Desember 2023	257 Pcs
Total		2076 Pcs

Tabel 4.6 Jumlah Produksi Tahun 2021

Jumlah Produksi Tahun 2021		BULAN											
No.	Jenis Pakaian	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DESEMBER
1	Kaos Oblong, Raglan, Polo, Sport, DLL (Lengan Panjang dan Pendek)	79	87	113	104	123	126	135	115	131	165	103	98
2	Jersey dan Training	32	50	125	68	138	50	72	87	41	51	66	52
3	Jaket (Fleece, Tracktop, Sublimasi)	0	0	12	24	12	14	0	0	0	12	0	0
4	Baju Koko Muslim	0	0	0	12	30	0	0	0	0	20	0	0
5	PDL / PDH / Rompi	0	0	12	12	20	0	0	0	18	0	0	0
Total		111	137	262	220	303	190	207	202	190	248	169	150
Bilangan dalam pcs											Grand Total		2389 Pcs

Tabel 4.7 Jumlah Produksi Tahun 2022

Jumlah Produksi Tahun 2022		BULAN											
No.	Jenis Pakaian	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DESEMBER
1	Kaos Oblong, Raglan, Polo, Sport, DLL (Lengan Panjang dan Pendek)	203	195	215	270	236	286	245	262	224	280	227	216
2	Jersey dan Training	104	164	125	186	217	226	156	132	178	138	136	145
3	Jaket (Fleece, Tracktop, Sublimasi)	38	16	15	24	27	18	24	21	48	29	37	21
4	Baju Koko Muslim	15	10	12	0	10	0	0	15	10	0	0	0
5	PDL / PDH / Rompi	40	15	0	0	20	0	12	12	27	0	0	0
Total		400	400	367	480	510	530	437	442	487	447	400	382
Bilangan dalam pcs											Grand Total		5282 pcs

Tabel 4.8 Jumlah Produksi Tahun 2023

Jumlah Produksi Tahun 2023		BULAN (Januari - Oktober)										
No.	Jenis Pakaian	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	JUNI	JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER	OKTOBER	
1	Kaos Oblong, Raglan, Polo, Sport, DLL (Lengan Panjang dan Pendek)	297	305	329	378	295	287	265	316	345	398	
2	Jersey dan Training	185	218	213	227	285	317	286	284	310	327	
3	Jaket (Fleece, Tracktop, Sublimasi)	44	38	34	132	38	32	32	34	28	68	
4	Baju Koko Muslim	28	18	18	25	27	23	13	18	25	12	
5	PDL / PDH / Rompi	35	15	28	35	32	25	25	24	27	48	
Total		589	594	622	797	677	684	621	676	735	853	
Bilangan dalam pcs											Grand Total	6848 Pcs

4.5 Analisa Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis

Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis Konveksi *Solid Manufacture* yakni sebagai berikut :

- a. Jangka Waktu (1-5 tahun kedepan)
 - 1) Penambahan Alat Produksi: Untuk menjangkau pangsa pasar yang lebih luas maka kami memiliki target untuk menambah alat produksi kami seperti Gambar 4.1 dan 4.2 yaitu Mesin Epson SureColor SC-F9430H Fluorescent Dye-Sublimation Textile Production Printer. Mesin tersebut dapat menjangkau varian produksi seperti Hijab, Sarung, Kemeja Batik Printing dan lain-lain.



Gambar 4.1 Mesin Printer Epson SureColor SC-F9430H



Gambar 4.2 Negoisasi dan survei mesin printer langsung ke Epson Central Bussines Park di Cilandak Jakarta Selatan

- 2) Memperluas Jangkauan Pasar kemitraan: *Solid Manufacture* sedang membangun tim yang tersebar luas disetiap provinsi di Indonesia, tujuannya adalah untuk menjangkau pasar kemitraan dengan pondok-pondok pesantren yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Maka kami mempunyai target untuk 1-2 tahun kedepan untuk dapat menjalin kemitraan dengan hampir 500 Pondok Pesantren di seluruh Indonesia.
- 3) Peningkatan Produksi dan Efisiensi Pemesanan : *Solid Manufacture* memiliki target untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi

di tahun-tahun berikutnya dengan terintegrasi pemesanannya, kami memiliki rencana untuk membuat *Tracking System Order* untuk memudahkan mitra melihat sejauh mana proses pesanannya berlangsung.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Dalam perjalanan perintisan bisnis konveksi *Solid Manufacture* dengan konsep kemitraan *one stop solution*, sejumlah hasil dan capaian, tantangan, serta peluang telah diidentifikasi.

5.1.1 Hasil dan Capaian

- a. Pengembangan Konsep *One Stop Solution*
 - 1) Berhasil mengembangkan konsep *one stop solution* sebagai solusi pemesanan melalui *one way order* dengan beragam manfaat kemitraan yang dapat dinikmati oleh berbagai macam pihak.
 - 2) Berhasil menggaet kerja sama kemitraan dengan Pondok Modern *Riyadhatul Mujabidin*, Siak, Riau.
- b. Pembentukan Kemitraan yang Kuat
 - 1) Berhasil membentuk kemitraan yang kuat dengan pondok pesantren sebagai mitra utama, memanfaatkan sinergi untuk mencapai keberhasilan bersama.
 - 2) Kami bisa membangun citra dan nama *Solid Manufacture* sebagai konveksi pertama di Indonesia yang mengembang sistem kemitraan khususnya dengan konsep *one Stop Solution* dengan Pondok Pesantren.
- c. Pengembangan Kemitraan yang Berkelanjutan

Melalui konsep kemitraan, *Solid Manufacture* berhasil membangun hubungan yang berkelanjutan dengan pondok pesantren sebagai mitra utama. Hal ini menciptakan sinergi yang kuat dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.
- d. Peningkatan Kualitas Produk dan Layanan:

Kami dapat mefokuskan pada konsep *one stop solution* memungkinkan *Solid Manufacture* untuk menawarkan produk dengan kualitas terbaik dan memberikan layanan yang lebih komprehensif

kepada pelanggan. Ini menciptakan kepuasan pelanggan dan meningkatkan citra merek.

5.1.2 Tantangan

a. Ketergantungan pada Pihak Mitra

Menghadapi tantangan terkait ketergantungan pada pondok pesantren sebagai mitra utama. Diperlukan upaya untuk mengurangi risiko ini dengan mencari diversifikasi mitra.

b. Kompleksitas Manajemen Persediaan

Menanggulangi kompleksitas manajemen persediaan yang tinggi dengan menerapkan sistem manajemen persediaan yang efektif dan teknologi terkini.

5.1.3 Peluang

a. Diversifikasi Produk

Menemukan peluang dalam diversifikasi produk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang beragam dan memperluas pangsa pasar.

b. Penggunaan *Platform Online*

Mengeksplorasi peluang penggunaan *platform online* lebih lanjut, meningkatkan visibilitas, dan mencapai pasar yang lebih luas.

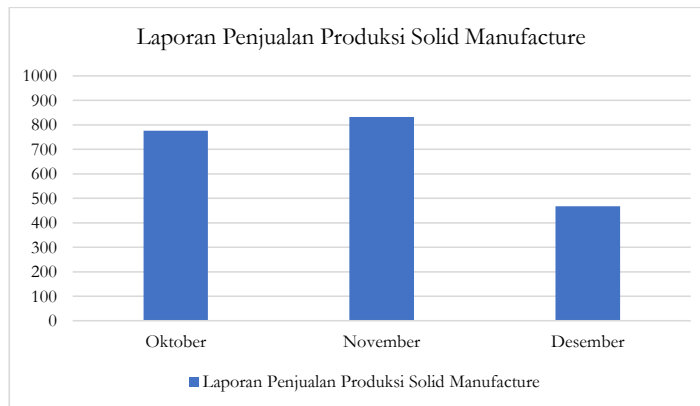
c. Inovasi Desain

Menyadari peluang dalam inovasi desain untuk meningkatkan daya tarik produk dan membedakan *Solid Manufacture* dari pesaing.

5.1.4 Kesimpulan Final

Dengan segala hasil dan capaian yang telah dicapai, serta menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang muncul, bisnis konveksi *Solid Manufacture* dengan konsep kemitraan *one stop solution* berhasil menciptakan fondasi yang kokoh, salah satunya tercermin pada penjualan produksi Gambar 5.1. Penting untuk terus beradaptasi dengan perubahan pasar, mengamati tren industri, dan memberikan layanan yang unggul untuk mempertahankan posisi kompetitif. *Solid Manufacture* bukan hanya berhasil melibatkan pelanggan dengan cara yang lebih efektif tetapi juga membangun fondasi yang kuat untuk pertumbuhan bisnis berkelanjutan.

Kesuksesan implementasi konsep kemitraan dan *one stop solution* menjadi landasan untuk ekspansi dan perkembangan yang lebih lanjut di masa depan. Dengan kreativitas, inovasi, dan ketekunan, *Solid Manufacture* telah membuktikan bahwa integrasi konsep ini dapat menjadi pilihan strategis yang cerdas dalam industri konveksi. Kesuksesan bisnis ini tidak hanya tercermin dalam pencapaian finansial, tetapi juga dalam kemampuan untuk memberdayakan mitra dan pelanggan serta memberikan dampak positif dalam ekosistem bisnis konveksi di Indonesia.



**Gambar 5.1 Laporan Penjualan Produksi *Solid Manufacture*
Oktober 2023 – Desember 2023**

5.2 Rekomendasi

Rekomendasi yang dapat kami sampaikan untuk dapat menjalankan bisnis konveksi dengan konsep kemitraan *One Stop Solution* agar beroperasi dengan baik dan meraih keuntungan maksimal adalah dengan memperhatikan penguatan kemitraan dengan pasar-pasar yang memiliki kebutuhan sandang yang pasti seperti pondok pesantren maupun Perusahaan, selain itu diversifikasi produk sangat penting karena semakin banyak varian produk konveksi yang dapat di produksi maka semakin besar pula keyakinan calon mitra untuk menjalin Kerjasama maupun untuk menguasai pasar konveksi. Inovasi dan responsif

terhadap tren baru juga kunci kesuksesan pada bisnis ini karena sebaik-baiknya sebuah Perusahaan adalah yang terus beradaptasi dengan lingkungan termasuk teknologi dan lain-lainnya. Terakhir adalah menjaga kepercayaan adalah salah satu factor kesuksesan sebuah bisnis, penting bagi pelaku bisnis manapun untuk menjaga kepercayaan pelanggannya kepada produk yang diperjualbelikannya, maka menjaga kepercayaan dan reputasi Perusahaan adalah salah satu kiat agar bisnis konveksi ini bisa terus seimbang dan berkembang kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Fatimah, F.N (2016). *Analisis Teknis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia
- Katadata. (2023). databoks. Ada 4,37 Juta Santri di Seluruh Indonesia pada Tahun Ajaran 2022/2023, Jawa Timur Terbanyak <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/03/06/ada-437-juta-santri-di-seluruh-indonesia-pada-tahun-ajaran-202202021-jawa-timur-terbanyak>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons: New Jersey.
- Overby, H., & Audestad, J. A. (2018). *Introduction to Digital Economics*. Scotts Valley, California, USA: Springer Cham.
- Teti, E., Perrini, F., & Tirapelle, L. (2014). Competitive Strategies and Value Creation: A Two-Fold Perspective Analysis. *The Journal of Management Development*, 33, 949-976.

Dikomentari [ty4]: Penulisan sesuai panduan

- Alfabetis

Spasi

Buku, jurnal, tesis

Buku atau tulisan yg terkait topik

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan Realisasi Anggaran

Tabel Anggaran dan Biaya

No	Jenis Anggaran	Biaya (Rp)
1.	Fix Cost	Rp 226.273.000
2.	Perjalanan	Rp 150.000
3.	Keperluan Pengadaan Perjanjian Kerja sama	Rp 200.000
4.	Lain-lain	Rp 100.000
	Jumlah	Rp 226.723.000

Tabel Fix Cost

FIX COST				
No.	Jenis Alat Produksi	Harga	Jumlah	Total
1	Meja Sablon Thailand 12 Palet 40x60 (Keplak SPE)	Rp 3,500,000	1	Rp 3,500,000
2	Rak Screen Sablon 20pcs	Rp 1,200,000	1	Rp 1,200,000
3	Screen Aluminium	Rp 155,000	15	Rp 2,325,000
4	Hotgun H&L	Rp 255,000	2	Rp 510,000
5	Curing (Keplak SPE)	Rp 1,550,000	1	Rp 1,550,000
6	Heat Press Riecat Alfa	Rp 3,270,000	2	Rp 6,540,000
7	Meja Expose Film	Rp 2,500,000	1	Rp 2,500,000
8	H&L Washing Jet Machine	Rp 790,000	1	Rp 790,000
9	Set Komputer Design	Rp 4,500,000	1	Rp 4,500,000
10	Jinka Autocountour NXL Cutting Machine	Rp 7,950,000	1	Rp 7,950,000
11	Riecat Alfa Gen 3 DTF Machine	Rp 21,500,000	1	Rp 21,500,000
12	Epson Sublimation SureColor SC-F6270	Rp 125,550,000	1	Rp 125,550,000
13	Heatpress Hydrolic	Rp 23,000,000	1	Rp 23,000,000
14	Mesin Jahit Obras	Rp 4,320,000	2	Rp 8,640,000
15	Mesin Jahit Overdeck	Rp 3,250,000	2	Rp 6,500,000
16	Mesin Jahit 1 Jarum	Rp 1,800,000	1	Rp 1,800,000
17	Mesin Jahit 3 Jarum	Rp 2,350,000	1	Rp 2,350,000
18	Meja Potong Khusus untuk Bahan	Rp 3,690,000	1	Rp 3,690,000
19	Cutting Wool Machine	Rp 899,000	1	Rp 899,000
20	Tinta Based Colour Sablon (Aladin SPS)	Rp 89,000	11	Rp 979,000
Grand Total				Rp 226,273,000

Tabel Perkiraan Variabel Cost

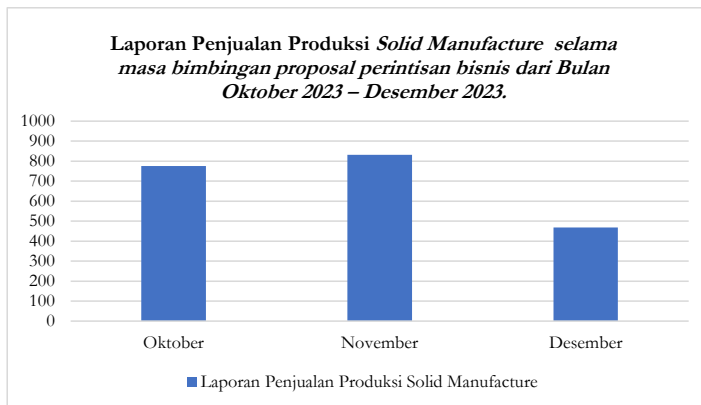
No	Keterangan	Kategori	Harga Satuan	Kuantitas	Jumlah
1	Listrik, air, wifi dan lainnya	Bulanan	Rp 450,000	1	Rp 450,000
2	Gaji Pejahit (Rp 3.000-15.000)	Per-satuan	Rp 2,300,000	4	Rp 9,200,000
3	Gaji Tukang Sablon (Rp 3.000-10.000)	Per-satuan	Rp 2,100,000	2	Rp 4,200,000
4	Gaji Operator Mesin dan Design	Bulanan	Rp 2,100,000	1	Rp 2,100,000
5	Maintenance Mesin	Opsional	Rp 350,000	1	Rp 350,000
6	Bahan Makanan Pokok (Beras,Air Minum, DLL)	Bulanan	Rp 550,000	1	Rp 550,000
7	Sewa Ruko	Bulanan	Rp 4,000,000	1	Rp 4,000,000
8	Biaya Kebersihan	Bulanan	Rp 100,000	1	Rp 100,000
Grand Total					Rp20,950,000

Lampiran 2. Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan

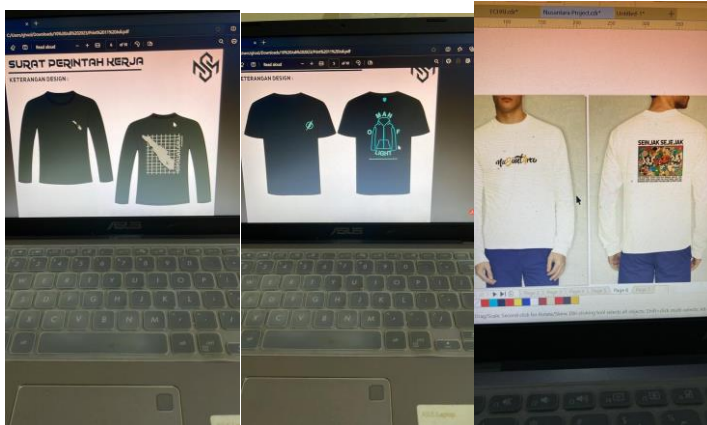
No.	Jenis Kegiatan	Bulan											
		1			2			3					
1	Persiapan	■	■	■									
	Riset Awal	■	■	■									
	Penyusunan Konsep		■	■									
	Pengenalan dan pemasaran sistem kemitraan ke pondok pesantren		■	■									
2.	Pelaksanaan				■	■	■	■	■	■	■	■	■
	Akad Perjanjian Kemitraan				■	■							
	Progress Produksi Pesanan					■	■	■	■	■	■	■	■
	Evaluasi				■	■		■	■		■	■	■
	Penyusunan Laporan Penelitian									■	■	■	■

Lampiran 3. Laporan Kinerja (*Performance Report*)

No.	Tanggal	Kuantitas
1	4-11 Oktober 2023	190 Pcs
2	11-18 Oktober 2023	198 Pcs
3	18-25 Oktober 2023	165 Pcs
4	25 Oktober 2023 – 1 November 2023	223 Pcs
5	1-8 November 2023	183 Pcs
6	8-15 November 2023	154 Pcs
7	15-22 November 2023	176 Pcs
8	22-29 November 2023	209 Pcs
9	29 November 2023 – 6 Desember 2023	110 Pcs
10	6-13 Desember 2023	211 pcs
11	13-20 Desember 2023	257 Pcs
Total		2076 Pcs



Lampiran 4. Dokumentasi *Proofing* Desain Sebelum Melakukan Produksi



Lampiran 5. Invoice Pemesanan

INVOICE			
SOLID MANUFACTURE			
Invoice		No. Invoice	: OR / 08 / 0023
Nama Pemesan : Ust. Affuddin		Tanggal	: 16 / 08 / 2023
Alamat : Pondok Modern Darussalam Gontor Kampus Pusat		Tanggal Pemesanan	: 08 / 08 / 2023
Ds. Gontor, Kec. Mirak, Kab. Ponorogo, Prov. Jawa Timur, 63472		Deadline Pengerjaan	: 00 / 00 / 2023
No.Telp : +62 812-3751-7893			
No.	Keterangan	Harga	Qty. Total
1.	Jarany T-Rock - Milana Premium - Printing Sublimasi	RP 15.000	10 Pcs RP 1.500.000
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
TERIMA KASHI TELAH MEMESAN DI SOLIDE CLOTHING & KONVEKSI			
SOLID CLOTHING & KONVEKSI		Subtotal	RP 1.710.000
Jl. Baboon Raya No. 125, Daji		Pembayaran DP 60%	RP 1.026.000
Depak, Jawa Barat		Sisa Pembayaran	RP 684.000
Pembayaran Transfer Ranya Melalui			
Bank BCA 7032030501 atau			
Nama : Ahmad Difa Aahidul Fata			
		 Solide Clothing	

Lampiran 6. Proses Pembelian Bahan-Bahan Produksi



Lampiran 7. *Samplng* dan Konfirmasi kepada Pelanggan Sebelum Cetak

SPK

JERSEY PB.PORPIG

DEADLINE :



DR	M
MM	M
AA	M
FN	L
NA	L
AP	M
NH	L
HY	M
AD	L
NA	L
JM	M
QF	L
FM	L
NH	L
RP	L
MA	L
AF	L
RK	L

M : 7
L : 10
XL : 1
TOTAL: 18 PCS

CONVERT: **CMYK**
BAHAN: **MILANO**



NOTE: > setiap kanvas koreksi dengan besar, kesalahan setelah naik cetak bukan tanggung jawab kami.



Lampiran 8. Proses Produksi Pesanan Pelanggan







Lampiran 9. Proses *Finishing* Setrika Uap dan *Packing* Pengiriman



Lampiran 10. Proses Foto Produk Kaos Asrama



Lampiran 11. Foto E-katalog Bahan

