



BISMA
Business and Management Journal

BISMA

Business and Management Journal

Volume 1 Nomor 3 Tahun 2023

E-ISSN : 2987-5900

DOI : [10.59966/bisma.v1i3.176](https://doi.org/10.59966/bisma.v1i3.176)

Analisis Studi Kelayakan Bisnis Konveksi Jeans di Desa Pegaden Tengah

Naelusyifa

UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan

Naelusyifa280@gmail.com

Diserahkan tanggal 03 Juni 2023 | Diterima tanggal 22 September 2023 | Diterbitkan tanggal 30 September 2023

Abstract:

The convection is a business activity that is able to expand employment opportunities and provide broad economic services to the community, and can play a role directly in increasing the income and economy of the community, reducing the number existing socialization and improve the welfare of the community, especially the community Pegaden Tengah and employees who work at this convection. His study aims to analyze whether the jeans convection business is feasible to run in Pegaden Tengah. This business feasibility test will be carried out through several aspects, namely market and marketing aspects, management aspects human resources, financial aspects, and economic and social aspect. Results of the discussion of every aspect will be used as a reference to determine whether this jeans convection business worth running or not. This research using a descriptive approach and this type of research is qualitative research. The results of this study indicate that all aspects have good results and this business can run. Market and marketing aspects show that There are still many jeans enthusiasts in the city of Pegaden Tengah and the marketing techniques used can make this business known to the public. The technical aspect of this business is said to be feasible because the layout arrangement and location selection are in accordance with market segmentation.

Keywords: *Convection, Feasibility Study, Marketing, Consumer Interest, Business Partners*

Abstrak :

Konveksi merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas kesempatan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas kepada masyarakat, serta dapat berperan langsung dalam meningkatkan pendapatan dan perekonomian masyarakat, mengurangi jumlah sosialisasi yang ada dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya masyarakat Pegaden Tengah dan karyawan yang bekerja di konveksi ini. Penelitiannya bertujuan untuk menganalisis apakah usaha konveksi jeans layak dijalankan di Pegaden Tengah. Uji kelayakan usaha ini akan dilakukan melalui beberapa aspek, yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek manajemen sumber daya manusia, aspek keuangan, serta aspek ekonomi dan sosial. Hasil pembahasan dari setiap aspek akan dijadikan acuan untuk menentukan apakah usaha konveksi jeans ini layak untuk dijalankan atau tidak. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dan jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua aspek memiliki hasil yang baik dan bisnis ini dapat berjalan. Aspek pasar dan pemasaran menunjukkan masih banyak peminat jeans di kota Pegaden Tengah dan teknik pemasaran yang digunakan dapat membuat usaha ini dikenal masyarakat. Aspek teknis usaha ini dikatakan layak karena penataan layout dan pemilihan lokasi sesuai dengan segmentasi pasar.

Kata Kunci: *Konveksi, Studi Kelayakan, Pemasaran, Minat Konsumen, Mitra Bisnis*

Copyright © 2023, Author

This is an open-access article under the [CC BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



PENDAHULUAN

Latar belakang dari penelitian ini kebutuhan primer adalah kebutuhan utama yang harus dimiliki oleh setiap orang untuk dapat hidup di dalam masyarakat. Secara umum, kebutuhan primer dibagi menjadi tiga jenis, yaitu sandang, pangan, dan papan. Contoh sandang adalah pakaian yang dipakai sehari-hari, pangan adalah makanan yang dimakan sehari-hari agar bisa melakukan aktivitas, dan papan adalah tempat orang tinggal.

Sandang atau pakaian merupakan kebutuhan primer yang sangat penting pada kehidupan sehari-hari karena dipakai dari mulai beraktivitas sampai berakhirnya aktivitas itu sendiri. Selain itu, celana juga berguna untuk melindungi diri pemakai dari cuaca serta berguna untuk mempercantik diri. Tidak diragukan lagi bahwa pakaian sangat dicari oleh orang-orang untuk mempercantik diri mereka. Semua orang di dunia ini memakai pakaian sesuai selera agar enak dilihat dan dianggap stylish oleh orang yang melihatnya.

Usaha yang di dirikan merupakan usaha yang masih dalam skala kecil. Dalam usaha ini owner akan memberikan layanan untuk memproduksi Celana Jeans baik perempuan, laki-laki yang sesuai dengan permintaan konsumen berdasarkan model yang kami sediakan. Dan juga berdasarkan kualitas yang diinginkan pelanggan. Kami akan menyediakan beberapa model beserta ukuran yang dibutuhkan, mulai dari ukuran S. M. L. XL yang bisa dipilih sesuai dengan ukuran dan selera konsumen. Kami memasarkan usaha ini melalui media online, seperti shopee, serta dijual secara langsung dipasaran. Alasan mendirikan usaha ini karena melihat peluang bisnis dari perkembangan dunia fashion. Dalam hal potensi tenaga kerja, melibatkan masyarakat sekitar yang akan dijadikan sebagai karyawan sehingga mampu mengurangi tingkat pengangguran terutama pada masyarakat sekitar.

Tujuan melakukan studi kelayakan bisnis ini dalam jangka pendek adalah memperoleh keuntungan yang maksimal dari kegiatan dan proses yang dilakukan, sedangkan dalam jangka panjang dapat meningkatkan mempertahankan keberlangsungan hidup dan dapat mengembangkan usaha ini menjadi skala besar. Oleh karena itu, untuk mencapai tujuan kami harus mengelola usaha ini dengan baik. Dan sangat penting sekali diperlukan adanya studi kelayakan bisnis ini agar dapat memajukan usaha ini sesuai dengan aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi.

Untuk membuka sebuah usaha, perlu dilakukan studi pendahulu agar usaha ini nantinya berjalan dengan lancar sesuai dengan studi yang sudah dilakukan. Studi yang dapat dilakukan adalah studi kelayakan bisnis. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari sarana mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha yang akan dijalankan, untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis dijalankan. Suatu usaha akan dikatakan layak untuk dijalankan apabila setelah melakukan studi hasilnya baik.

METODOLOGI PENELITIAN

Ruang lingkup penelitian, penelitian ini dilakukan di konveksi yang berada di Desa Pegaden Tengah, Kabupaten Pekalongan. Jenis penelitian dan sumber data, data yang diperoleh dan dikumpulkan oleh peneliti langsung dari objek penelitian yaitu divisi produk celana pada konveksi ini dengan cara melakukan wawancara dan observasi untuk memperoleh data informasi yang diperlukan dalam penulisan jurnal ini. Data primer yaitu data yang diperoleh dan dikumpulkan oleh peneliti langsung dari objek penelitian. Sedangkan, data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi berupa publikasi dan jurnal-jurnal yang ada di situs internet.

PEMBAHASAN

Aspek Pasar dan Pemasaran

Strategi Pemasaran yang di Terapkan Pada Industri Konveksi Jeans Dammas yang berada di Desa Pegaden Tengah Kecamatan Wonopringgo dikenal sebagai daerah konveksi jeans dimana sebagian besar masyarakatnya bergantung pada usaha salah satunya adalah industri konveksi jeans. Pabrik denim di Desa Pegaden Tengah sendiri berperan dalam memberikan kontribusi bagi perekonomian masyarakat setempat, meningkatkan pendapatan tidak hanya para pemilik tetapi juga para pekerja. Ini pasti akan membantu pemerintah untuk meminimalkan pengangguran dan menciptakan lapangan kerja. Konveksi ini memproduksi Celana Jeans laki-laki dan perempuan yang sesuai dengan permintaan konsumen berdasarkan model yang kami sediakan. Dan juga berdasarkan kualitas yang diinginkan pelanggan. Kami akan menyediakan beberapa model beserta ukuran yang dibutuhkan, mulai dari ukuran S. M. L. XL yang bisa dipilih sesuai dengan ukuran dan selera konsumen. Harga yang di pasarkan juga sesuai sama pendapatan masyarakat supaya semua kalangan bisa membeli produk tersebut yaitu berkisar Rp. 100,000 - 150,000. Keberhasilan pengusaha konveksi tidak terlepas dari adanya strategi pemasaran produk.

Pemasaran itu sendiri adalah suatu sistem kegiatan yang saling terkait yang bertujuan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa kepada pembeli. Pesan juga dapat diartikan sebagai proses sosial dan manajerial dimana individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk bernilai dengan pihak lain. Selain itu, tujuan pemasaran juga untuk memenuhi kebutuhan pelanggan agar produk yang dihasilkan laku terjual. Dan agar produk ini laku dipasaran diperlukan peran strategi pemasaran yang sangat baik, tanpa peran strategi pemasaran yang sangat baik, tanpa peran strategi pemasaran yang tidak menutup kemungkinan produk tersebut dapat laku dalam waktu yang lama.

Jenis-jenis strategi pemasaran dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Segmentasi pasar, yaitu identifikasi dan pembentukan kelompok pembeli atau konsumen yang terpisah. Setiap konsumen memiliki karakteristik yang berbeda persyaratan produk tertentu dan bauran pemasaran.
2. Penargetan, yaitu memilih satu atau lebih segmen pasar untuk dimasuki. Segmen yang dianalisis dalam penyalarsan ini adalah:
 - Ukuran dan pertumbuhan segmen, perusahaan harus menghilangkan informasi tentang tingkat permintaan pasar, tingkat pertumbuhan pasar dan tingkat keuntungan yang diharapkan dari setiap segmen
 - Daya tarik segmen, setelah mengetahui ukuran dan pertumbuhan segmen, sebaiknya perusahaan mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi daya tarik masing-masing segmen dalam jangka panjang.
 - Sasaran dan Sumber Daya Bisnis: Ketika setiap segmen memiliki ukuran dan pertumbuhan segmen yang tepat, perusahaan harus menentukan sasaran dan sumber daya bisnis. Segmen yang besar dan menarik mungkin tidak memiliki sumber daya yang tepat untuk bersaing di segmen tersebut.
3. Positioning adalah penentuan posisi pasar, tujuannya membangun keunggulan bersaing produk di pasar dan mengkomunikasikan kepada konsumen. Strategi penentuan posisi

pasar terdiri dari berdasarkan atribut (harga rendah atau tinggi), berdasarkan kategori pengguna, berdasarkan kategori produk.

Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia

Saat menganalisis aspek manajemen sumber daya manusia, diperlukan bagan organisasi. Bagan organisasi adalah kemampuan untuk menggambarkan hubungan antara karyawan yang ada dan bagian-bagian dalam suatu organisasi. Setelah informasi definisi pekerjaan dimiliki, struktur organisasi fungsional dan deskripsi pekerjaan dapat digunakan. Program pelatihan (training) bertujuan untuk meningkatkan pengelolaan berbagai keterampilan dan teknik pelaksanaan kerja khusus untuk kebutuhan saat ini. Usaha yang kami jalankan ini mempunyai 12 orang, 8 orang karyawan bagian produksi, 2 orang karyawan bagian gosok, dan 2 orang bagian packing. Kami mempunyai beberapa klasifikasi dalam proses perekrutan karyawan, beberapa diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Karyawan Produksi
 - a. Pendidikan minimal SMA/SMK
 - b. Laki-laki usia 19-35 tahun
 - c. Mampu mengoperasikan mesin yang berkaitan dengan proses produksi (mesin jahit, mesin obras, finishing, dll)
 - d. Mempunyai ketrampilan dalam bidang konveksi
 - e. Rajin, pekerja keras, dan teliti
2. Karyawan Gosok:
 - a. Pendidikan minimal SD/SMP
 - b. Laki-laki usia 18-35 tahun
 - c. Rajin, ulet, pekerja keras, dan cepat
3. Karyawan Packing
 - a. Pendidikan minimal SD/SMP
 - b. Wanita usia 18-30 tahun
 - c. Mempunyai semangat kerja, cepat dan teliti.

Setelah melakukan perekrutan karyawan, kami mendefinisikan organisasi, setelah itu kami melakukan pekerjaan yang diperlukan untuk operasi organisasi, dengan mengingat bahwa setiap tugas harus jelas untuk menghindari tugas yang tumpang tindih dan menghindari pengulangan pekerjaan yang sama antar departemen yang berbeda.

Aspek Finansial

Bisnis konveksi Dammas tergolong UKM dengan model bisnis individual. Usaha konveksi di Dammas telah menganggarkan dana sebesar Rp 50.000.000. Sumber pembiayaan usaha adalah 100% utang bank BRI dengan tingkat bunga 7% per tahun dan jangka waktu pinjaman 4 tahun.

Aspek Keuangan

Aspek Keuangan dijelaskan pada table 1 dan table 2 berikut:

Tabel 1 Investasi Awal

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Kas	Rp. 1,500,000.00
2.	Mesin Jahit 3 unit	Rp. 6,000,000.00

3.	Mesin Obras 1 unit	Rp. 3,500,000.00
4.	Wollsum 1 unit	Rp. 3,000,000.00
5.	Gosokan 1 unit	Rp. 5,000,000.00
6.	Gunting Listrik 3 unit	Rp. 1,200,000.00
	Jumlah	Rp. 15,200,000.00

Tabel 2.1 Modal Kerja

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
1.	Kain Denim	Rp. 31,050,000.00
2.	Benang	Rp. 2,000,000.00
3.	Bahan Perlengkapan / aksesoris ❖ Resleting ❖ Branding Patch ❖ Kancing ❖ Paku Keling	Rp. 3,500,000.00
4.	Alat bantu lainnya (meteran, kapur, alat tulis, dll)	Rp. 500,000.00
5.	Perlengkapan Packing (plastik dan label)	Rp. 600,000.00
	Jumlah	Rp. 37,650,000.00

Aspek Ekonomi dan Sosial

Dampak Ekonomi

Berdirinya Konveksi memberikan pengaruh khusus terhadap struktur ekonomi masyarakat pada saat perusahaan ini didirikan, hal ini dapat dilihat dari peningkatan pendapatan para karyawan. Dimana pendapatan rata-rata karyawan meningkat seiring dengan gaji dan bonus yang mereka terima. Bonus yang diberikan ketika lebih banyak konsumen yang membeli produk dari biasanya.

Dampak Sosial

Berlokasi di Desa Pegaden Tengah, Kecamatan Wonopringgo, Konveksi Dammas menawarkan produk untuk semua kalangan, baik tua maupun muda. Dengan daftar pekerjaan perusahaan ini, dimungkinkan untuk mendapatkan pekerjaan langsung. Ini juga membantu program pemerintah mengatasi kesempatan kerja yang terbatas dan masalah ketenagakerjaan serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat.

SIMPULAN

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa bisnis yang dilakukan oleh Konveksi Dammas sangat layak untuk dijalankan. Analisis dalam minat konsumen, mitra bisnis, dan penetapan harga menunjukkan bahwa minat konsumen sangat tinggi terhadap produk jeans sehingga pemilik usaha memerlukan mitra bisnis agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik dan berkelanjutan. Selain itu penetapan harga yang berbasis pasar membuat

pelanggan tidak mempermasalahkan harga yang ditawarkan. Sehingga jika dilihat dari hal tersebut Konveksi Dammas dapat menjalankan usahanya secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- <https://www.scribd.com/document/41393681/Studi-kelayakan-bisnis-konveksi-khadeejah-collection> di akses pada 21 Maret 2023 pukul 20.00 WIB
- Agustin, AD. (2016). Penelitian Kelayakan Usaha Konveksi UMKM Berkat Selaku Mitra Binaan UPT Tekstil Divisi Produk Pakaian Jadi Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Provinsi Sumatera Selatan Berdasarkan Aspek Keuangan Untuk Mengembangkan Strategi Bisnis. In Disertasi Doktor (POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA).
- Afiyah, A., & MuhammadSaifi, D. (2015). Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (studi kasus Home Industry Cokelat “Cozy” Kademangan Blitar) Brawijaya University
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aneli, D., & Yusuf, M. (2016). Penilaian Kelayakan Usaha Konveksi UMKM Berkat Selaku Mitra Binaan Upt Tekstil Divisi Produk Pakaian Judi Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Provinsi Sumatera Selatan Berdasarkan Aspek Kenangan Untuk Mengembangkan Strategi Bisnis. *Orasi Bisnis: Jurnal Ilmiah Administrasi Niaga*, 16(2).
- Alhadihaq, M. Y., & Ansori, A. (2022). Literasi Kewirausahaan Dan Daya Saing Usaha Yang Berkelanjutan (Studi pada Kelompok Belajar Usaha Konveksi Bandung). *Jurnal Ilmiah P2M STKIP Siliwangi*, 9(1), 54-59
- Bustami Bastian dan Nurlela. 2007, *Akuntansi Biaya*, Edisi Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hidayat, D. (2021), *Analisis Kelayakan Rencana Bisnis Bidang Konveksi Kaos Didaerah Dukuh Menanggal* (Doctoral dissertation, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya).
- Laksono, M. S., & Nurwildani, M. F. (2015). ANALISA KELAYAKAN EKONOMI DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KONVEKSI CAHAYA PERMATA. *Engineering: Jurnal Bidang Teknik*, 6(2).
- Nangui, Ronald. 1988. *Menentukan Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan*. Jakarta: CV Rajawali.