

Dhevi Aviani¹, Sania Sintia Dewi², Syifa Putri Fauziah³, Ramayani Yusuf⁴

ANALISIS STRATEGI BISNIS KONVEKSI BAPAK IWAN SOPIAN

Dhevi Aviani¹, Sania Sintia Dewi², Syifa Putri Fauziah³, Ramayani Yusuf⁴

^{1,2,3,4} Administrasi Perkantoran dan Bisnis Digital, Politeknik Pajajaran, Bandung, Indonesia
dhevi.aviani@poljan.ac.id ¹, sania.sintiadewi@poljan.ac.id ², syifa.putrifauziah@poljan.ac.id ³,
ramayani.yusuf@poljan.ac.id⁴

Abstract

This research aims to explore the processes and challenges faced by Mr. Iwan in running his home-based garment workshop. Employing a qualitative approach, we analyze Mr. Iwan's experiences in managing production, order fulfillment, and customer interactions. Findings highlight Mr. Iwan's strategies in overcoming daily constraints, along with the positive and negative impacts of operating a home-based garment workshop. The study provides insights into the dynamics of small-scale garment production and the contribution of home-based workshops to the local economy.

Keywords: *Home-based workshop, Qualitative analysis, Production management, Daily constraints, Positive impacts, Local economy*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi proses dan tantangan yang dihadapi oleh Bapak Iwan dalam menjalankan usaha konveksi rumahan. Melalui pendekatan kualitatif, kami menganalisis pengalaman Bapak Iwan dalam mengelola produksi, manajemen pesanan, dan interaksi dengan pelanggan. Temuan menyoroti strategi Bapak Iwan dalam mengatasi kendala sehari-hari, serta dampak positif dan negatif dari menjalankan konveksi rumahan. Penelitian ini memberikan wawasan tentang dinamika konveksi skala kecil dan kontribusi konveksi rumahan terhadap perekonomian lokal.

Kata kunci : Konveksi rumahan, Manajemen produksi, Interaksi pelanggan, Strategi penyelesaian kendala, Dampak ekonomi local, Dinamika konveksi skala kecil

Dhevi Aviani¹, Sania Sintia Dewi², Syifa Putri Fauziah³, Ramayani Yusuf⁴

PENDAHULUAN

Bandung kota yang memiliki sebutan kota kembang ini, sudah lama dikenal juga sebagai salah satu kota jasa konversi yang cukup banyak di Indonesia. Kepopuleran usaha konveksi disebabkan karena beberapa faktor diantaranya produk baju atau pakaian merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia sehingga pasar untuk usaha konveksi akan selalu ada, memiliki permintaan pasar tinggi serta memiliki pangsa pasar yang jelas. Beberapa jenis produk yang dapat diproduksi oleh usaha konveksi yaitu, baju kaos, kemeja, jaket, celana, seragam, topi, dan sebagainya. (Abdimas 2018)

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan masukan mengenai strategi pengembangan usaha kecil dan menengah terkait strategi bisnis, usaha konveksis yang diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan bagi pengembangan usaha kecil dan menengah di Bandung khususnya untuk industri baju. (Mayya Nurbayanti Shobary 2018)

Oleh karena itu perlu dilakukan strategi pemasaran yang tepat agar dapat memaksimalkan potensinya. (opportunities), dan anacaman (treats) suatu perusahaan (kotler & Armstrong 2008)

KAJIAN PUSTAKA

Menurut Winardi, manajemen merupakan suatu proses yang terdiri dari tindakan, perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan yang dilakukan untuk mencapai tujuan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan lain-lain (George R. Terry, 2012). Sedangkan Strategi menurut Fatah merupakan tahapan yang sistematis dalam melakukan rencana secara menyeluruh dalam jangka panjang untuk mencapai tujuan. Jadi disimpulkan bahwa manajemen strategis

adalah cara mengarahkan perusahaan untuk mencapai sejumlah sasaran (Ahmad, 2020).

Idealnya, proses manajemen strategis berpedoman pada pemahaman yang menyeluruh dan kemprehensif terkait pasar, lingkungan eksternal dan persaingan. Berikut ini adalah 3 proses penerapan manajemen strategis dalam bisnis. Pertama Tahap Formulasi yang termasuk kegiatan tahapan ini yaitu menetapkan misi, mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal, mengidentifikasi peluang dan tantangan eksternal, serta membuat pilihan strategis. Termasuk pembahasan terkait bisnis baru yang akan dikelola atau yang akan berhenti beroperasi. kedua Tahap Implementasi tahapan implementasi ini, tujuan dari perusahaan harus ditetapkan, pengelolaan kebijakan dan semua sumber daya, serta motivasi karyawan. menciptakan budaya yang mendukung strategi dan membangun struktur organisasi yang efektif. Ketiga Tahap Implementasi tahapan implementasi ini, tujuan dari perusahaan harus ditetapkan, pengelolaan kebijakan dan semua sumber daya, serta motivasi karyawan. menciptakan budaya yang mendukung strategi dan membangun struktur organisasi yang efektif.

METODE PENELITIAN

Bentuk penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif, dimana bentuk ini menggambarkan fenomena yang terjadi selama penelitian untuk pengumpulan data yang dipakai observasi, wawancara dan analisis SWOT. Dalam penelitian ini, penilaian metode dilakukan dengan memastikan bahwa wawancara mendalam dilaksanakan dengan cermat, observasi dengan teliti, dan hasil analisis SWOT diinterpretasikan dengan mempertimbangkan konteks bisnis konveksi rumahan secara holistik. Keseluruhan, metode ini memberikan kontribusi berharga terhadap

Dhevi Aviani¹, Sania Sintia Dewi², Syifa Putri Fauziah³, Ramayani Yusuf⁴

pemahaman tentang faktor-faktor yang memengaruhi konveksi rumahan Bapak Iwan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pengamatan observasi, dengan melakukan observasi yang teliti terhadap proses produksi di konveksi rumahan Bapak Iwan, ditemukan bahwa setiap tahap produksi diawasi secara cermat oleh Bapak Iwan. Mulai dari pemilihan bahan baku hingga proses finishing, setiap langkah dilakukan dengan keahlian tinggi dan perhatian terhadap detail. Proses produksi yang dijalankan oleh Bapak Iwan secara langsung menunjukkan keunggulan konveksi rumahan dalam menghasilkan produk berkualitas tinggi. Dengan pengawasan langsung, pemilik dapat memastikan bahwa standar kualitas dipertahankan, memberikan kepercayaan kepada pelanggan terkait produk yang mereka beli.

Observasi terhadap manajemen stok menunjukkan bahwa Bapak Iwan memiliki pendekatan yang terorganisir. Stok bahan baku dan produk jadi dijaga dengan baik, memastikan ketersediaan untuk memenuhi permintaan pelanggan tanpa mengalami kelebihan atau kekurangan persediaan. Manajemen stok yang efisien adalah aspek kritis dalam operasional konveksi rumahan. Melalui observasi, dapat dilihat bahwa Bapak Iwan memiliki pemahaman yang baik terkait dengan pergerakan stok, meminimalkan risiko kerugian akibat kelebihan atau kekurangan persediaan.

Selama proses observasi, teramati bahwa Bapak Iwan secara langsung terlibat dalam interaksi dengan pelanggan. Baik itu dalam pemesanan, konsultasi desain, atau pemenuhan pesanan khusus, interaksi ini dilakukan dengan ramah dan proaktif. mempertahankan standar kualitas tinggi sambil tetap responsif terhadap dinamika

pasar. Interaksi langsung dengan pelanggan memberikan dimensi personal pada konveksi rumahan. Bapak Iwan dapat dengan cepat menyesuaikan produk atau memberikan saran yang sesuai dengan keinginan pelanggan. Hal ini menciptakan hubungan yang kuat dan mungkin berkontribusi pada keberlanjutan bisnis melalui loyalitas pelanggan.

Haasil Wawancara, dalam wawancara dengan pelanggan konveksi Pak Iwan, banyak diungkapkan mengenai tingkat kepuasan mereka terhadap produk dan layanan yang diberikan. Sebagian besar pelanggan menyatakan bahwa kualitas produk konveksi cukup memuaskan. Mereka menyoroti ketelitian dalam pembuatan, bahan berkualitas tinggi, dan detail desain yang cermat.

Hasil SWOT, **Kekuatan (Strengths):** Konveksi rumahan Bapak Iwan memiliki keahlian produk yang tinggi, ditandai dengan kualitas produk yang unggul. Selain itu, adanya pelanggan setia menunjukkan keberhasilan dalam membangun hubungan yang kuat dengan pasar. Fleksibilitas dalam memenuhi permintaan pelanggan juga menjadi kekuatan yang signifikan. Keahlian produk dan loyalitas pelanggan adalah fondasi yang kuat untuk kelangsungan bisnis. Keberhasilan dalam memberikan produk berkualitas tinggi dan fleksibilitas terhadap permintaan pelanggan dapat memberikan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Kelemahan (Weaknesses): Keterbatasan sumber daya, terutama dalam hal finansial dan tenaga kerja, menjadi salah satu kelemahan konveksi rumahan. Ketergantungan pada pemasok tertentu dan tantangan dalam manajemen waktu produksi juga menjadi faktor-faktor yang dapat membatasi operasional. Kelemahan ini menunjukkan bahwa ada potensi risiko operasional yang perlu dikelola dengan bijaksana. Tindakan untuk meningkatkan efisiensi sumber daya

Dhevi Aviani¹, Sania Sintia Dewi², Syifa Putri Fauziah³, Ramayani Yusuf⁴

dan diversifikasi pemasok dapat membantu mengatasi keterbatasan yang mungkin muncul.

Peluang (Opportunities): adanya peluang peningkatan permintaan di pasar lokal memberikan konveksi rumahan peluang untuk mengembangkan pangsa pasar. Pengembangan produk baru dan kolaborasi dengan desainer lokal menjadi peluang strategis untuk meningkatkan inovasi dan daya saing. Konveksi rumahan dapat memanfaatkan peluang-peluang ini dengan memperluas lini produk, mengikuti tren pasar, dan membangun kemitraan dengan desainer lokal. Strategi ini dapat membuka peluang baru dan mengurangi ketergantungan pada segmen pasar tertentu.

Ancaman (Threats): Persaingan yang ketat dari konveksi besar, fluktuasi harga bahan baku, dan perubahan tren pasar merupakan ancaman yang signifikan bagi konveksi rumahan Bapak Iwan. Ancaman ini menunjukkan perlunya adaptasi dan strategi defensif. Penyusunan strategi harga yang kompetitif, manajemen persediaan yang efektif, dan pemantauan terus-menerus terhadap tren pasar dapat membantu mengatasi ancaman-ancaman ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan:

Dari hasil observasi, wawancara, dan analisis SWOT terhadap konveksi rumahan Bapak Iwan, dapat disimpulkan bahwa konveksi ini memiliki keunggulan dalam proses produksi yang cermat dan pengelolaan stok yang terorganisir. Kekuatan utama terletak pada keahlian produk tinggi dan hubungan pelanggan yang setia, menciptakan fondasi yang kokoh untuk kelangsungan bisnis. Meskipun demikian, terdapat kelemahan terkait keterbatasan sumber daya yang perlu diatasi agar operasional lebih efisien.

Peluang untuk pertumbuhan terlihat dalam peningkatan permintaan pasar lokal dan peluang kolaborasi dengan desainer lokal. Namun, ancaman dari persaingan besar, fluktuasi harga bahan baku, dan perubahan tren pasar menunjukkan perlunya strategi adaptasi dan pertahanan untuk menjaga daya saing.

Saran :

Untuk mengatasi keterbatasan sumber daya, disarankan agar konveksi rumahan Bapak Iwan mempertimbangkan strategi efisiensi operasional. Peningkatan efisiensi produksi dapat dicapai melalui penggunaan teknologi yang lebih canggih, pelatihan karyawan untuk meningkatkan produktivitas, dan diversifikasi sumber daya finansial. Selain itu, eksplorasi kerjasama dengan lembaga keuangan atau program pendanaan dapat menjadi langkah yang bermanfaat untuk mengatasi keterbatasan dana yang mungkin dihadapi. Dengan mengelola keterbatasan ini secara proaktif, konveksi rumahan dapat meningkatkan daya saing dan memastikan kelangsungan operasional yang lebih lancar.

REFERENSI

- [1] Yunus I. (2021). Strategi Pemasaran Industri Konveksi. Jurnal : Ecobuss
- [2] Kurniawan P, dan Sari P. (2022). Strategi Bisnis Konveksi Jurnal : Mahasiswa Akuntansi UNITA