

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Kebutuhan akan sandang, pangan, dan papan merupakan kebutuhan hidup manusia yang paling penting. Salah satu kebutuhan paling penting (primer) merupakan kebutuhan sandang atau pakaian yang dikenakan manusia setiap hari. Seiring berjalannya waktu kebutuhan pakaian semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk di Indonesia. Berdasarkan data yang didapatkan jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Indonesia terus meningkat 26,6% sampai dengan pada tahun 2022 sebanyak 20,76 juta unit dibandingkan dengan tahun lalu hanya sebanyak 16,4 juta unit UMKM (Kementerian Koperasi Usaha Kecil dan Menengah, 2022). Usaha mikro kecil dan menengah konveksi saat ini mulai banyak dirintis oleh masyarakat Indonesia karena permintaan pakaian akan terus meningkat dari tahun ke tahun (Zaenuri, 2020).

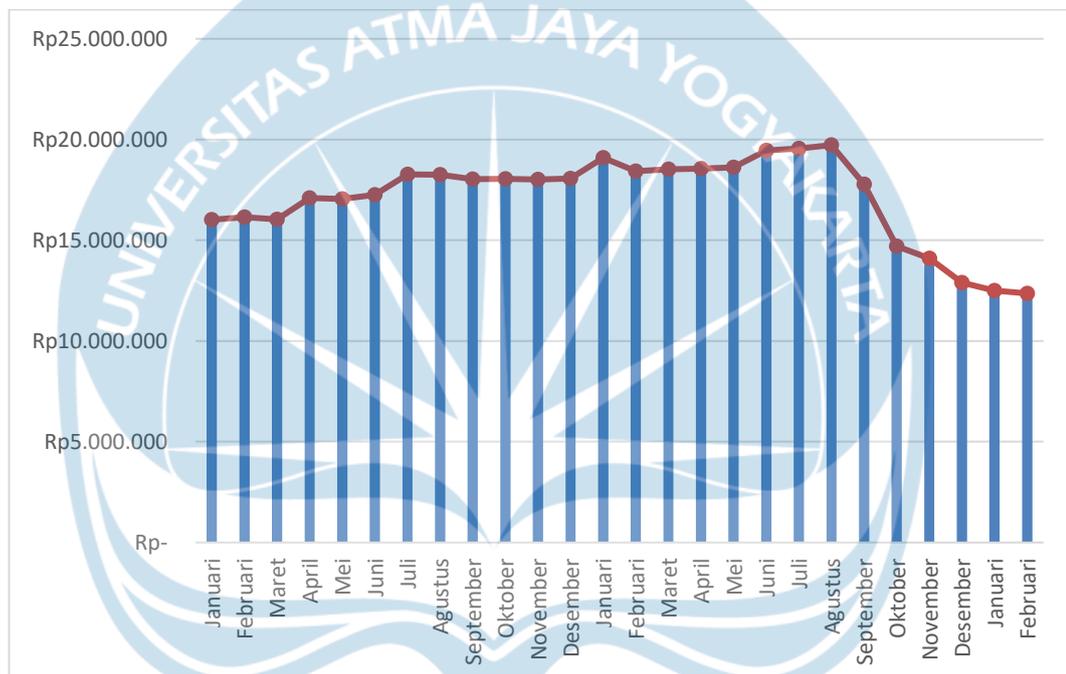
Pada era globalisasi, salah satu faktor yang menunjang peningkatan perekonomian di Indonesia merupakan Industri busana atau *fashion*. Faktor yang mempengaruhi perkembangan fashion dengan cepat adalah dunia *entertainment*, bisnis, maupun media massa yang berpengaruh besar apalagi dibarengi dengan perkembangan teknologi informasi. Dengan menggunakan teknologi yang ada saat ini dapat memudahkan manusia untuk mendapatkan informasi dan berkomunikasi. Contoh dari perkembangan teknologi informasi dengan media sosial yang sedang popularitas saat ini dapat menyebarkan informasi hingga ke manca negara. Selain itu dengan adanya teknologi informasi dapat membantu dalam memasarkan usaha atau produk UMKM melalui sosial media seperti facebook, youtube, instagram, twitter, dan tiktok. Penyuluhan serta pengenalan dengan menggunakan pemasaran digital saat ini dianggap menjadi lebih mudah, praktis, dan cepat apabila dibandingkan dengan sistem pemasaran lainnya (Ira, 2017).

Rosyid Ridho Konveksi atau disingkat dengan RORI Konveksi merupakan UMKM yang bergerak di bidang konveksi sejak tahun 2017. Produk yang dihasilkan berupa kaos, seragam, korsa, almamater, jas, pakaian olahraga, baju berkerah (polo), dasi, dan topi. Tidak hanya memproduksi dalam skala besar, namun juga memproduksi skala kecil dengan minimal pembuatan 6 pcs. Pembuatan produk dilakukan berdasarkan permintaan dengan desain yang sudah ditentukan oleh

*customer*. Proses produksi dilakukan berdasarkan permintaan *customer* yang artinya UMKM menggunakan sistem campuran antara *Make to Order* (MTO) dan *Engineer to Order* (ETO). UMKM ini berada di Dusun Tandan, Morobangun, RT 005/RW 008, Jogotirto, Kec. Berbah, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55573 yang memiliki 5 orang pekerja termasuk dengan pemilik. UMKM tersebut beroperasi pada hari Senin sampai hari Sabtu dimulai dari pukul 08.00 hingga pukul 16.00 WIB. Mesin dan alat yang digunakan antara lain adalah gunting, meteran kain, mesin press, mesin jahit, mesin obras, mesin overdeck, mesin potong kain, mesin rantai, mesin krill, dan mesin lubang kancing. Bahan yang digunakan dalam pembuatan produk yang dihasilkan adalah kaos combed 20s, combed 24s, combed 30s, polo lacos CVC, unione, namura, nagata, america drill, loto, adidas, dan deodora. Kain diambil dari wilayah Yogyakarta, Klaten, dan Solo. Untuk saat ini penjualan paling laris dari RORI Konveksi adalah kaos dan korsa sedangkan penjualan yang kurang laris adalah jas atau almamater.

Proses bisnis pada UMKM ini dimulai dengan menunggu kedatangan order dari *customer*, *customer* akan menyampaikan keinginan pembuatan order. RORI Konveksi menerima pembuatan desain di tempat konveksi sehingga apabila *customer* belum mempunyai desain maka konveksi akan membuatnya sesuai dengan permintaan. Selain menerima pembuatan desain, konveksi juga menerima *order* yang sudah ada desain dari *customer*. Selanjutnya apabila terdapat pesanan maka akan dicatat dan dilakukan pengecekan ketersediaan bahan baku berupa kain. Apabila kain yang diinginkan oleh *customer* tidak tersedia di konveksi maka akan dilakukan pembelian kain pada vendor. Proses bisnis selanjutnya adalah mengirimkan kain pada bagian produksi. Bagian produksi akan menerima kain dan melakukan pembuatan *order* sesuai dengan pesanan *customer* dengan memotong kain sesuai dengan ukuran dan menggabungkan dengan menjahit kain. Kain yang telah selesai dijahit kemudian akan dilakukan pembuatan desain, apabila kain akan dibuat jas almamater dan korsa maka akan dilakukan proses bordir. Sedangkan apabila kain yang dibuat kaos atau seragam olahraga akan dilakukan proses sablon atau percetakan desain dengan menggunakan mesin *press* atau bahkan secara manual. Pakaian yang sudah sesuai dengan desain yang diinginkan oleh *customer* kemudian akan dilakukan *packing* dan pengiriman. Pengiriman dapat diambil langsung di tempat konveksi maupun dikirim oleh pihak konveksi.

Sistem pemasaran saat ini yang telah dilakukan oleh RORI Konveksi adalah pemasaran melalui mulut ke mulut sehingga *customer* hanya berada pada sekitar wilayah konveksi dan belum menjangkau target pasar yang lebih luas. Selain itu orderan didapatkan dari *customer* yang sebelumnya pernah melakukan order. Situasi saat ini di RORI Konveksi belum adanya tenaga kerja bagian pemasaran. Melalui hasil observasi dan wawancara yang dilakukan, UMKM mengalami yang penurunan penjualan produk yang terjadi pada bulan September 2023 hingga Februari 2024. Gambar 1.1. merupakan grafik dari data penjualan di RORI Konveksi.



**Gambar 1.1. Grafik Penjualan**

UMKM RORI Konveksi ini memiliki untuk proses pembuatan konveksi terbagi menjadi dua yaitu menggunakan alat secara manual dan menggunakan mesin. Apabila dibandingkan dengan kompetitor, kebanyakan kompetitor lain hanya menggunakan mesin dan sudah mulai meninggalkan cara tradisional. Kelebihan melakukan sablon dengan menggunakan alat manual adalah warna lebih cerah dan tajam apabila dibandingkan dengan mesin *press*. Selain itu dapat mengatur ketebalan tinta yang variatif dan dapat diterapkan pada berbagai jenis bahan kain yang lebih tebal. Pada proses pembuatan secara manual dengan menggunakan papan dan pewarnaan yang kemudian digosokkan, proses tersebut memang masih tradisional namun pada konveksi ini juga telah menggunakan mesin *press*

sehingga tinggal menempelkan semacam stiker pada mesin *press*. Pada RORI Konveksi dapat membuat *custom* jenis pakaian, misalkan pernah terdapat pemesanan untuk pakaian seragam sekolah bahkan *dress* sehingga *customer* bebas ingin membuat model pakaian sesuai dengan keinginan. Selain itu RORI Konveksi juga menerima segala jenis pesanan yang masih dapat dibuat menggunakan alat yang dimiliki seperti rompi, dasi, hasduk, bordiran nama, dan masih banyak lagi.

## 1.2. Pemetaan Masalah

Berdasarkan observasi dan wawancara secara langsung kepada *owner*, karyawan konveksi, dan *customer* didapatkan beberapa masalah yang dialami oleh RORI Konveksi. Berikut merupakan situasi UMKM saat ini menurut beberapa *stakeholder* yang terlibat.

### a. *Owner*

*Owner* merupakan pemilik UMKM yang menjalankan bisnis konveksi yang membawahi beberapa karyawan. *Owner* juga mempunyai tanggung jawab pengelolaan dana, pengambilan kain pada vendor, dan penerimaan order pada RORI Konveksi. Melalui wawancara yang dilakukan bersama *owner* terdapat beberapa kendala yang dialami ketika menjalankan bisnisnya yaitu hasil penjualan yang menurun pada bulan September 2023 hingga pada bulan Februari 2024. Menurut hasil wawancara dengan *owner* adalah penjualan yang menurun akan berpengaruh pada biaya operasional pembuatan produk dan gaji dari karyawan. Biaya operasional akan dikurangi dan gaji yang diterima oleh karyawan sedikit sehingga *owner* menginginkan untuk meningkatkan penjualan pada RORI Konveksi.

### b. Karyawan

Karyawan merupakan tenaga kerja yang memproduksi produk yang dipesan oleh *customer* mulai dari pembentukan pola hingga proses menjahit produk yang diakhiri dengan *finishing* merapikan produk. Seluruh karyawan membantu dalam proses pembuatan produk sehingga seluruh karyawan bekerja pada bagian produksi. Karyawan mengatakan bahwa penjualan menurun yang terjadi pada bulan September hingga Desember 2023 menyebabkan gaji yang diterima juga ikut menurun. Penurunan penjualan ini juga menyebabkan operasional pembuatan produk menjadi tidak berjalan lancar seperti pada ketersediaan kain untuk melakukan proses produksi yang harus menunggu.

### c. *Customer*

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terdapat keluhan yang disampaikan oleh *customer* mengalami kesulitan dalam melakukan *order* dan untuk menanyakan produk dan harga harus melalui *chat* secara pribadi dengan *owner* atau langsung datang di tempat konveksi sehingga akan menguras waktu *customer*. *Customer* mengharapkan kemudahan dalam pemesanan. Selain itu *customer* menginginkan produk dengan harga murah dan proses pembuatan yang cepat.

*Owner* menginginkan peningkatan penjualan namun *owner* mempertimbangkan efisiensi dari biaya operasional sedangkan karyawan mengharapkan nominal gaji yang diterima naik akan tetapi apabila terjadi peningkatan penjualan karyawan akan lembur dan bekerja lebih banyak karena akan memproduksi produk yang lebih banyak juga. Selanjutnya *owner* dan *customer* menginginkan harga produk terbaik namun menurut *owner* produk disesuaikan dengan harga yang ditawarkan. Namun apabila produk bagus dengan kualitas bagus akan menyebabkan harga naik. Sedangkan *customer* menginginkan produk yang murah. Antara karyawan dan *customer* menginginkan efisiensi produksi namun karyawan harus menunggu ketersediaan kain sedangkan *customer* menginginkan produk cepat jadi. Melalui penelusuran masalah tersebut, berdasarkan tingkat kepentingan RORI Konveksi membutuhkan solusi untuk peningkatan penjualan agar dapat mencapai target. *Owner* menginginkan solusi yang diusulkan dapat mencapai target penjualan dari RORI Konveksi.

### **1.3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan hasil observasi dan analisis yang sudah dipaparkan, maka rumusan masalah pada RORI Konveksi dan akan menjadi fokus pada penelitian ini adalah penurunan penjualan .

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah adalah meningkatkan penjualan sedikitnya sebesar 10% dalam waktu satu bulan.

### **1.5. Batasan Masalah**

Batasan masalah pada permasalahan yang terjadi di UMKM RORI Konveksi adalah sebagai berikut.

- a. Data penelitian menggunakan data penjualan pada tahun 2022 hingga 2023.

- b. *Owner* tidak dapat melakukan penambahan tenaga kerja.
- c. *Owner* tidak dapat melakukan penambahan pengeluaran keuangan.

